Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université de Sfax
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax
Département de Gestion

Licence Appliquée en Gestion

Parcours

Gestion des exportations

Domaine de formation : Economie et gestion
Mention : Gestion des Exportations

Responsable: FOURATI Alya, Assitante en Marketing, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion.

DESCRIPTIF

La licence Gestion des exportations a pour principale mission de donner une formation complète aux étudiants désireux de s'intégrer professionnellement au sein d'entreprises à vocation internationale. Cette formation permet d'acquérir les bases de la gestion avec un enseignement spécifique au marketing. Les unités d'enseignement relatives au marketing étant proposées dans une démarche internationale.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

La Gestion des exportations s'inscrivant dans une démarche positive de croissance de l'entreprise, cette licence formera l'étudiant afin qu'il puisse :

- Faire un diagnostic, lui permettant de déterminer son potentiel export.
- Réaliser une étude de marché afin d'adapter son offre.
- Développer les moyens de communication adaptés.
- Mettre en application les techniques du commerce international (transport, douane…).

COMPETENCES VISEES

- Former des futurs cadres et responsables, spécialisés dans le domaine du marketing et plus précisément dans les domaines de l'international et de la gestion des exportations.
- Acquérir des compétences transversales en informatique, anglais et culture entrepreneuriale.
- Développer des compétences générales en comptabilité, finance et management.

CONDITIONS D'ACCES

- La capacité d'accueil par chaque spécialité.
- Un score calculé sur la base de la moyenne générale et de la moyenne de deux éléments constitutifs pour chaque parcours.
- La session d'admission (principale ou rattrapage) sous forme de bonus ou malus.

Score = Moyenne générale + (principes de marketing + principes de gestion)/2 + Bonus ou - Malus

Bonus : 1.0 : Admission session principale.
Malus : 1.0 : Admission session de rattrapage.

PERSPECTIVES

1. Master

- Master de Recherche.
- Master Professionnel: CRM (FSEG Sfax).

2. Marché de l'emploi

- Responsable Export en entreprise,
- Consultant en commerce international,
- Responsable ou gérant en agence de communication,
- Responsable ou gérant dans une agence de consulting,
- Directeur d'équipe de force de vente,
- Chargé de clientèle dans une banque ou dans une assurance,
- Responsable en commerce international….

PROGRAMME

SEMESTRE 3	
UEF1 UEF2 UEF3 UET UEO	Etude de marché • Analyse du comportement du consommateur • Droit des affaires • Finance • Comptabilité de Gestion • Anglais • Culture entrepreneuriale *Option I: Culture et consommation : Grandes zones de commerce* *Option II : Fiscalité (Internationale)*
SEMESTRE 4	
UEF1 UEF2 UEF3 UET UEO	Planification marketing Gestion des points des ventes Enseignement spécifique I : Marketing direct Enseignement spécifique II : Commerce électronique • Anglais • Techniques de communication • Culture entrepreneuriale 2 *Option I : Techniques et stratégies d'achat* *Option II : Financement et assurance du commerce extérieur*
SEMESTRE 5	
UEF1 UEF2 UEF3 UET UEO	Gestion de la force de vente et négociation • Communication Marketing • Marketing international Enseignement spécifique III : Techniques de commerce international Enseignement spécifique IV : Techniques douanières et de transit • Anglais • Culture entrepreneuriale 3 • Informatique *Option I : Management de la qualité* *Option II : Marketing agroalimentaire*
SEMESTRE 6	
	Stage ou autres activités pratiques (étude ou simulation de cas, business plan, projet tutoré.)

CONTACT / RENSEIGNEMENT
E-mail : alia.fourati@laposte.net
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Route de l'Aérodrome, B.P 1088, 3018 Sfax.
Site web : www.fsegs.rnu.tn