

Licence Professionnelle

Agent commercial et chargé de la clientèle

Coordinateur : Pr. Bouchra AIBOUD BENCHEKROUN

Objectifs de la formation

Cette filière professionnalisante vise à former des cadres dans le domaine de la vente et de la gestion de la clientèle.

Cette formation permet aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires aux métiers de la vente et de suivi des clients. Elle leur permettra notamment de :

- Maîtriser les techniques de prospection, de vente et de négociation ;
- Elaborer les stratégies marketing et commerciales ;
- Maîtriser les logiciels utilisés par les études de marché les centre d'appel...

Contenu de la formation

| <u>Semestre 5</u> | | <u>Semestre 6</u> | |
|---|--|--------------------------------------|---|
| Modules | Eléments | Modules | Eléments |
| Marketing Management / | - Marketing de base E-marketing Management commercial | La gestion de la vente | - Prospection commerciale et gestion de portefeuille client - Techniques de vente et négociation commerciale |
| Gestion de la relation client | - Marketing des services - Marketing relationnel et gestion de la relation client | Recherche marketing en | - Les études de marché - La prévision des ventes |
| Droit des affaires | - Droit de travail -Droit commercial : le commerçant et les actes de commerce | Stage et projet professionnel | - Stage pratique sur le terrain auprès d'un établissement à caractère commercial - Projet professionnel sur une activité des établissements à caractère social |
| Langue et logiciels statistiques | - Analyse des données - Langue Etrangère | | |