



# Licence - L3

# Marketing Vente

**Le caractère d'une école**  
*les savoirs de l'université*  
**l'interactivité d'un campus virtuel**

# LICENCE Marketing Vente

---

## Objectifs

Donner une spécialisation à des étudiants en gestion afin qu'ils maîtrisent les différentes fonctions de l'entreprise, les langages et outils de la gestion et des techniques de commercialisation et de vente.

## Contenu de la formation

*L'étudiant doit disposer d'un ordinateur récent avec :*

- une connexion internet haut débit (connexion permanente conseillée),
- une adresse de messagerie électronique,
- une imprimante (conseillée).

La formation est dispensée en partie à distance et en partie en présentiel avec des enseignants qui suivent la progression des étudiants, les conseillent dans l'apprentissage et la réalisation des activités, les évaluent. Les étudiants disposent de moyens de communication tant entre eux qu'avec leurs enseignants grâce à des forums en ligne.

Le début de la formation est prévu pour le vendredi 21 octobre 2016.

### Semestre 5

- Enseignements d'octobre à janvier
- Examens, en même temps qu'à Montpellier, la deuxième semaine de janvier 2017

### Semestre 6

- Enseignements de fin janvier à mai
- Examens, en même temps qu'à Montpellier, la deuxième semaine de mai 2017

### Stage

La durée effective du stage est de 8 semaines minimum.

Le rapport d'activité est à rendre au plus tard pendant les examens du semestre 2.

Résultats en juin et session de rattrapage en juin.

## ENSEIGNEMENTS

### SEMESTRE 5

UE - Fondamentaux des sciences de gestion (10 ECTS)

- Contrôle de gestion 1 (3 ECTS)
- Analyse des organisations (3 ECTS)
- Droit des sociétés (2 ECTS)
- Mathématiques 3 (2 ECTS)

UE - Disciplines complémentaires (5 ECTS)

- Anglais (2 ECTS)
- Informatique 3 (2 ECTS)
- Découverte de l'environnement professionnel (PEC) (1 ECTS)

UE - Marketing – Vente (15 ECTS)

- Sondages et échantillonnages (3 ECTS)
- Stratégies de produit (3 ECTS)
- International trade (cours en anglais) (3 ECTS)
- Stratégie de marque (3 ECTS)
- Techniques de vente (3 ECTS)

UE – Facultative :

- Langue vivante 2 (Espagnol)
- Sport

### SEMESTRE 6

UE - Fondamentaux des sciences de gestion (6 ECTS)

- Contrôle de gestion 2 (3 ECTS)
- Statistiques 3 (3 ECTS)

UE - Disciplines complémentaires (6 ECTS)

- Anglais (2 ECTS)
- Stage de 8 semaines minimum (4 ECTS)

UE - Marketing – Vente (18 ECTS)

- Stratégie de prix (3 ECTS)
- Stratégies de la distribution (3 ECTS)
- Psychosociologie (3 ECTS)
- Méthodologie des enquêtes marketing (3 ECTS)
- Strategic diagnosis (cours en anglais) (3 ECTS)
- Communication des marques (3 ECTS)

UE - Facultative

- Langue vivante 2 (Espagnol)
- Sport

## Condition d'accès

Pré-sélection sur dossier

Les candidats retenus passeront un entretien le samedi 15 octobre 2016 ou le dimanche 16 octobre 2016.

## Public cible

- Titulaires d'une 2eme année de licence universitaire Gestion ou de tout diplôme de niveau Bac +2 (après décision de la commission de sélection) homologué ou inscrit au RNCP.
- Les titulaires d'un diplôme étranger de niveau Bac +2 doivent compléter leur dossier de candidature par :
  - une traduction en Français de leur(s) diplôme(s) par une autorité assermentée
  - éventuellement : une "attestation de comparabilité pour un diplôme obtenu à l'étranger" (anciennement "attestation de reconnaissance de niveau d'études") à demander auprès du centre ENIC-NARIC.  
Informations détaillées sur [le site du CIEP](#). Attention aux délais d'obtention, mais elle est vivement recommandée car elle permettra au jury de sélection d'avoir une idée précise du cursus effectué à l'étranger.
  - éventuellement : une attestation de niveau de langue française. Elle est également vivement recommandée, comme le [TCF](#)

## Insertion professionnelle

La qualité des enseignements dispensés induit une habileté professionnelle et une progression rapide vers des postes de :

- responsable commercial
- directeur des ventes
- chef de produit
- responsable marketing
- responsable communication
- responsable relation client

## Contrôle des connaissances

- un contrôle continu sur la plate-forme de formation,
- des contrôles terminaux (CT) en même temps qu'à Montpellier.

Les dates de remise des travaux donnant lieu à évaluation sont fixées par l'université et seront communiquées dès le début de la formation. Les corrections personnalisées de ces évaluations sont assurées et commentées par les tuteurs.

## Contact



INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION « ISG »

23 Rue El Houcine Ben Ali – Casablanca –

Tel : 05 22 27 05 50 – [www.isg.ma](http://www.isg.ma) – [info@isg.ma](mailto:info@isg.ma)