



**Licence Professionnelle Mention "Techniques de Commercialisation" (TC)**

**Spécialité 1** : Assurance Banque Finance, Option "Chargé de Clientèle" (ABF)

**Spécialité 2** : Commerce International et Transit (CIT)

**Spécialité 3** : Management et Gestion de la Relation Client (MGRC)

<b><u>DUREE DE LA FORMATION</u></b>	:	Trois (03) ans / 6 semestres
<b><u>DROITS D'INSCRIPTION</u></b>	:	25.000 F CFA par an
<b><u>AUTRES FRAIS</u></b>	:	10 000 F CFA (T-shirt : 2 500, Assurance : 2 000, Infirmerie : 3 000, Cravate et port-badges 2 500)
<b><u>FRAIS DE SCOLARITE</u></b>	:	550.000 F CFA par an
<b><u>MODALITE DE PAIEMENT</u></b>	:	1 <sup>ère</sup> tranche : 100.000 F CFA de scolarité + 25.000 F CFA de droit d'inscription + 10 000 F des autres frais. Le reste de la scolarité est payable, en (4) mensualités selon la fiche d'engagement.

**NB** : Les tenues (vestes, jupes, pantalons et chemises) sont disponibles au secrétariat pour 35 000 F l'ensemble.

**INTERNET** : Accès WIFI Gratuit + bibliothèque numérique.

**PIECES A FOURNIR**

- ☞ DEMANDE MANUSCRITE (modèle disponible au secrétariat),
- ☞ DOSSIER SCOLAIRE (disponible au secrétariat),
- ☞ 1 EXTRAIT DE NAISSANCE,
- ☞ 3 PHOTOS D'IDENTITE,
- ☞ 1 COPIE CERTIFIEE DU BACCALAUREAT ET ATTESTATION DU BAC,
- ☞ CONTRAT DE FORMATION (disponible au secrétariat),
- ☞ ADHESION AU CODE DE L'ETUDIANT (détachable de la dernière page du code),
- ☞ DOSSIER MEDICAL (disponible à l'Unité Médicale de l'École).

**PROFIL D'ENTREE** : Être titulaire d'un Baccalauréat série G3, G2, G1, D ou équivalent.

**PROFIL DE SORTIE** : Cadre intermédiaire ayant capitalisé 180 crédits et spécialisé dans les activités et techniques de communication, capable de s'auto-employer, d'être employé et/ou de poursuivre les études en Master/école d'ingénieur.

**CONDITION DE VALIDATION DU DIPLÔME** : Validation des 6 semestres de 30 crédits ETCS chacun.

**STAGES** : 4 semaines de stage de découverte à la fin de la 1<sup>re</sup> année, 8 semaines de stage de pratique à la fin de la 2<sup>e</sup> année et l'alternance école/entreprise au cours de la 3<sup>e</sup> année.

**COMPÉTENCES VISÉES** :

- Donner aux étudiants une connaissance solide dans les sciences de Gestion et plus particulièrement leur application au marketing, à gestion de la relation client aux techniques de négociation et au commerce international ;
- Donner aux étudiants une solide expérience pratique dans l'analyse de marché, la conquête de la clientèle, sa fidélisation et sa gestion, dans les techniques de négociation, de vente et d'achat à l'international comme sur un point de vente ;
- Permettre aux étudiants de maîtriser la fonction commerciale/commerçante/transitaire/ manager de la relation dans un monde de surinformations et soumis à de profondes mutations sociales induites par les technologies de l'information et de la communication ;
- Repérer les dysfonctionnements dans les entreprises commerciales ;
- Exposer la situation du problème, mener une recherche approfondie et proposer des solutions eues égard à celle-ci.

**FOURNITURES** : Supports de cours, outils de prises de notes, ordinateur portable avec accès à Internet.

Partenaire de :

Spécialités de la mention	Assurance Banque Finance	Commerce International et Transit	Management et Gestion de la Relation Client
<b>Enseignements communs</b>	Organisation des entreprises, Fondamentaux du marketing ,Concepts et stratégies marketing, Économie générale, Droit principes généraux, Projet Personnel Professionnel, Études et Recherches Commerciales, Activités transversales, Psychologie sociale de la communication, Expression communication culture, Anglais : langue vivante de spécialité, LV2 : langues vivantes de spécialité, Technologie de l'Information et de la Communication, Négociation, Introduction à la comptabilité, Mathématiques et statistiques appliquées, Statistiques appliquées, probabilités, Environnement International : marchés internationaux, Distribution, Droit des contrats et de la consommation, Comptabilité de gestion, Marketing opérationnel, Communication commerciale, Développement des compétences relationnelles, Statistiques probabilités appliquées , Gestion financière et budgétaire, Droit commercial, Marketing du point de vente, Marketing direct/Gestion de la Relation Client, Logistique, Techniques de commerce international, E-marketing, Droit du travail, Psychologie sociale des organisations, Management de l'équipe commerciale, Achat et qualité, Stratégie d'entreprise, Entrepreneuriat Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180 h) Stage professionnel 2 (8 semaines minimum)		
<b>Enseignements de spécialité</b>	Mathématiques financières, Informatique, Anglais bancaire et financier, Communication professionnelle, Optimisation du comportement commercial  Acteurs du système bancaire et financier, Environnement financier et risques, Environnement juridique, Environnement fiscal, Les produits aux particuliers, La prévention et la gestion des risques nés de la relation avec les particuliers, Les produits bancaires et non bancaires d'épargne, Les valeurs mobilières et les techniques boursières, L'activité d'assurance, L'approche patrimoniale du client,	Anglais des affaires, Langue vivante 2 (Chinois, arabe, espagnol), Communication et méthodologie, Ressources humaines, Marketing fondamental, Développement personnel et Optimisation, Statistiques Appliquées et Optimisation, Analyse financière, Informatique appliquée  Entreprise et enjeux de la mondialisation, Droit des affaires internationales et Réglementations nationale et communautaires, Finance Internationale, Négociation interculturelle, Management des Opérations du, Commerce International, Transit et Opérations Douanières, Stratégie de Développement et Marketing International, Transports Internationaux et Logistiques, Management de la Qualité	Outils d'aide au management, Gestion de Projet, Stratégie & Qualité, Gestion d'exploitation & Évaluation des performances, Droit du travail, de la concurrence et de la consommation, Langue vivante 1, Langue vivante 2  Marketing des Services, Marketing industriel, E-marketing, Relations Commerciales (de la relation client aux actions marketing), Conception et développement de bases de données, Exploitation d'un logiciel spécifique de GRC, Exploitation statistique des bases de données clients, Fondements de la fonction Gestion des Ressources Humaines, Management Relationnel & Coaching, Management & Gestion Unités Commerciales
<b>Débouchés</b>	Chargé de clientèle Commercial Back office Gestionnaire de portefeuille Conseiller en gestion patrimoine	Cadre commercial dans l'exportation/import, Négociation et achat à l'international, Transitaire, Logisticien, Responsable achats, Responsable transport, chef de projet	Responsable service client, Gestionnaire de clients Responsable des programmes de fidélité, Chargé d'études voix du client, Responsable données et connaissance client, Responsable satisfaction et expérience client, Conseiller de clientèle particuliers, Commercial B to B, Community manager, Téléconseiller Responsable du centre de contact, Chef de projet relation client, Responsable qualité de service