

Filière Techniques de Commercialisation



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Prendre connaissance de l'environnement économique et commercial de l'entreprise.
- Maîtriser les outils et techniques de prise de décision dans les différents domaines du management commercial et marketing.

DÉBOUCHÉS :

Postes de collaborateurs ou de responsables dans les différents domaines du management commercial et marketing :

- Attaché commercial,
- Collaborateur marketing,
- Assistant de direction,
- Chargé de clientèle, ...etc.

NIVEAU D'ÉTUDES REQUIS :

Baccalauréat séries économiques, scientifiques ou techniques

Descriptif sommaire de la formation

Module	Intitulé
M1	Outils de la relation interpersonnelle
M2	Découverte de l'environnement professionnel
M3	Comptabilité et gestion commerciale de l'entreprise
M4	Outils méthodologiques
M5	Langues étrangères et culture
M6	Comptabilité et droit de l'entreprise
M7	Outils de gestion
M8	Démarche marketing
M9	Langues et communication
M10	Commercialisation sur les marchés
M11	Outils de gestion commerciale
M12	Outils de la relation client
M13	Développement des aptitudes personnelles et PAVA
M14	Approfondissement des compétences professionnelles
M15	Projet de fin d'études
M16	Stages d'insertion professionnelle

Contact : ESTC – Département Techniques de Management

Km 7, Route El Jadida, B.P. 8012 Oasis Casablanca - **Tél** : 05 22 23 15 60/65 **Fax** : 05 22 25 22 45

Site web : www.est-uh2c.ac.ma