

LICENCE PROFESSIONNELLE AUX MÉTIERS DU MARKETING



Le marketing, selon Drucker, ne se réduit pas à la seule activité commerciale, mais embrasse l'ensemble des opérations de l'entreprise, envisagées du point de vue du client. Les multiples fonctions découlant d'un plan de marketing sont si déterminantes que toute entreprise négligeant cet aspect commettrait une erreur stratégique majeure. Autrement, le marketing joue un rôle fondamental dans l'éducation des clients. Par conséquent, si l'éducation des consommateurs figure parmi les priorités d'une entreprise, le marketing devient donc prépondérant dans sa stratégie.

LES DÉBOUCHÉS

La licence professionnelle aux métiers du marketing forme des cadres intermédiaires polyvalents susceptibles d'assurer, aussi bien dans le secteur privé (la grande distribution, l'industrie, la banque, dans une société de transport ou d'assurances, autres entreprises de prestation de service, les organisations à but non lucratif, les organismes privés, les organisations non gouvernementales, les organisations religieuses, les organisations politiques, etc.) et dans le secteur public (gestion des sociétés d'Etat, les ministères, les collectivités territoriales) les fonctions suivantes: attaché ou conseiller commercial, assistant marketing, assistant chef de publicité, assistant export, chargé de clientèle, gestionnaire de contrats d'assurance, télévendeur, chef de rayon etc. Il a aussi la possibilité d'évoluer vers des postes d'encadrement (responsable de zone, directeur des ventes, directeur de magasin, responsable de

DURÉE DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 12 mois dont 3 mois de stage sanctionné par la rédaction et la soutenance d'un projet.

PROFIL DES CANDIDATS

La formation se déroule sur 12 mois dont 3 mois de stage sanctionné par la rédaction et la soutenance d'un projet.

CONTENU DE LA FORMATION

➤ Compétences communes à tous les parcours :

- Le marketing : conduire les actions marketing ;
- La vente : vendre une offre commerciale ;
- La communication commerciale : communiquer l'offre commerciale
- Le marketing personnel : développer et promouvoir une image cohérente et attractive de soi-même ou d'un individu.

➤ Compétences spécifiques à chaque parcours :

✔ Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Marketing digital : gérer une activité digitale ;
- E-business & entrepreneuriat : développer un projet e-business

✔ Parcours marketing et management du point de vente

- Management : manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Retail marketing : piloter un espace de vente

✔ Parcours business développement et management de la relation client

- Business Développement : participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation ;
- Relation client : manager la relation client

✔ Parcours stratégie de marque et événementiel

- Branding : élaborer une identité de marque ;
- Événementiel : manager un projet événementiel

CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission à chaque niveau d'étude de ce programme se fait par le biais d'un test de sélection. Il comprend respectivement :

- ★ Dossier de présélection : **15 000 FCFA**
- ★ Un test écrit permettant une première sélection des candidats ;
- ★ Un test oral devant un jury
- ★ Coût de la formation **1 000 000 FCFA**