

ENSET  
Université Hassan II Casablanca  
Formation Continue  
DIPLOME D'UNIVERSITE  
**Licence d'Université**

**Commerce et Distribution (CD)**

**Objectifs de la formation :**

L'objectif de cette Licence Professionnelle est de former des responsables commerciaux, des spécialistes dans la commercialisation et la distribution Retombés de la formation :

Les retombés de la filière sont les suivantes :

- **Retombés pédagogiques** : cette formation vise à rendre opérationnels des responsables qualifiés, capables d'assurer le suivi et le développement de performances commerciales de points de vente ou de parties de point de vente, et également capables de former, dynamiser et promouvoir une équipe de collaborateurs. Cette formation de Licence professionnelle a aussi pour objectif de former pour des fonctions de responsabilité tant au niveau de la gestion d'un centre de profit qu'au niveau de fonctions de distribution, dans les secteurs de l'industrie, de la grande distribution, de la distribution spécialisée et du commerce.
- **Retombés socioéconomique et culturelles** : cette licence vient pour répondre aux besoins exprimés par les entreprises pour des profils chargés de la commercialisation et la distribution. Des entreprises qui cherchent des étudiants formés plus spécifiquement aux exigences et spécificités de la fonction distribution et gestion de point de vente, et capables d'assurer des postes à responsabilité.

**Public cible :**

- Techniciens de niveau Bac + 2 en poste,
- Techniciens issus de la formation professionnelle (Bac + 2)
- Etudiants ayant un DEUG, DEUST, DEUP, BTS, DTS ou DUT
- Tout autre étudiant ayant un niveau équivalent ou plus

**Débouchés de la formation :**

- Manager de rayon
- Vendeur cadre commercial
- Manager de point de vente
- Responsable commercial
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Chargé de clientèle

## Programme de la formation :

N° Module	Intitulé du module	Éléments du module
1	Organisation du commerce intérieur et stratégies d'enseigne	1- Organisation du commerce intérieur 2- stratégies d'enseigne
2	Gestion des circuits et stratégies de distribution	1- Gestion des circuits de distribution 2- Stratégies de distribution
3	COMMUNICATION COMMERCIALE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT	1- COMMUNICATION COMMERCIALE 2- GESTION DE LA RELATION CLIENT
4	Comportement du consommateur et outils marketing	1- Comportement du consommateur 2- outils marketing
5	PROMOTION DES VENTES ET COMMERCE ELECTRONIQUE	1- PROMOTION DES VENTES 2- COMMERCE ELECTRONIQUE
6	Informatique Appliquée A La Gestion 2	1. INITIATION AUX BDD 2. SYSTEME DE GESTION DES BDD
7	MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE	1- ORGANISATION DE LA FDV 2- GESTION DE LA FDV
8	Techniques de merchandisage	1- IMPLATION D'UN POINT DE VENTE 2- GESTION ET DIAGNOSTIC D'UN RAYON
9	Travaux de synthèse	1-ETUDE COMMERCIALE D'UN PROJET 2-PREPARTATION D'UNE ETUDE DE CAS
10, 11, 12	STAGE PROFESSIONNEL	

Responsable de filière : Belafhaili Mohamed

Tél : 0662011216 Email : mohagreg@yahoo.fr