



Centre africain de recherche  
Scientifique et de formation

Tel: (226) 25 37 46 55; Gsm : (226) 70 80 64 52

Email: [cres.courriel@gmail.com](mailto:cres.courriel@gmail.com)

Sites web : [www.cres-bf.org](http://www.cres-bf.org);

**Fiche technique  
de la  
Licence Professionnelle Marketing et gestion commerciale  
(Licence L1, Licence L2, Licence L3)**

## **I. OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

### **1. Origine du programme**

Pour élaborer ce programme, le Centre Africain de Recherche Scientifique et de Formation (CRES) s'est référé à des :

- programmes de plusieurs instituts supérieures et écoles de formation professionnelle dont l'Université de Lille (Ecole Universitaire de Management), l'Université de Bretagne Sud, l'Université De Lorraine et l'Institut Africain de Management;
- enseignants et praticiens du marketing, de la vente et de la communication des entreprises.

### **2. Objectifs du programme**

#### **2.1. Objectif général**

Le programme de licence professionnelle en Marketing et gestion commerciale formera des professionnels de niveau cadre en management du marketing et de la vente. L'esprit de la formation se fonde sur la collaboration école / entreprise pour parvenir à une bonne intégration entre formation et emploi.

#### **2.2. Objectifs spécifiques**

Les objectifs spécifiques de la licence sont :

- l'acquisition d'un corpus de connaissances théoriques et méthodologiques dans le domaine du marketing ;
- l'acquisition de compétences opérationnelles dans le domaine du marketing, de la communication et de la vente;
- le développement des capacités indispensables à l'entrée dans la vie professionnelle ou à la poursuite d'une formation au sein d'un master.

### **3. Approche du programme**

La formation est répartie sur trois années (Licence 1, Licence 2 et Licence 3) ou sur six semestres universitaires. Chaque année se décompose en deux semestres d'enseignement à l'issue desquels sont organisés des examens.

## **II. CONDITIONS D'INSCRIPTION ET D'ADMISSION**

### **1. Licence 1**

Pour s'inscrire en licence L1, le candidat devrait être titulaire au moins d'un BAC scientifique, économique ou littéraire.

### **2. Licence 2**

Pour s'inscrire en L2, le candidat doit avoir une moyenne totale  $\geq 10/20$  en L1 Marketing et gestion commerciale.

### **3. Licence 3**

Pour s'inscrire en L3, le candidat doit être titulaire d'un BTS en Marketing en actions commerciales ou avoir une moyenne  $\geq 10/20$  en L2 Marketing et gestion commerciale.

Pour obtenir le diplôme, le candidat doit justifier d'une moyenne supérieure ou égale à 10/20 par unité d'enseignement et d'une note  $\geq 12/20$  pour le projet de fin d'étude.

### III. PRESENTATION DETAILLEE DES UNITES D'ENSEIGNEMENT

#### 1/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°1

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES

*UE101 : Techniques quantitatives*  
*UE102 : Matières de Marketing*  
*UE103 : Fondamentaux de la Vente*  
*Fondamentaux de la vente*  
*UE104 : Communication*

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES

UE105 : Economie et organisation des entreprises  
UE106 : Informatique  
UE107 : Outils de gestion

#### 2/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°2

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES

*UE201 : Matières de Marketing*  
*UE202 : Communication*

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES

UE203 : Economie et organisation des entreprises  
UE204 : Informatique  
UE205 : Outils de gestion  
Projet tuteuré  
UE206 : Droit

#### 3/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°3

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES

UE301 : Marketing et vente  
UE302 : Communication  
UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES  
UE303 : Economie  
UE304 : Informatique  
UE305 : Outils de gestion

#### 4/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°4

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES

UE401 : Marketing et vente  
UE402 : Communication

##### UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES

UE403 : Economie et organisation des entreprises  
UE404 : Informatique  
UE405 : Outils de gestion  
Projet tuteuré  
UE406 : Droit II

## **5/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°5**

### **UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES**

UE501 : Marketing et vente

UE502 : Communication

### **UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES**

UE503 : Economie

UE504 : Commerce

UE505 : Outils de gestion

## **6/ UNITES D'ENSEIGNEMENT DU SEMESTRE N°6**

### **UNITES D'ENSEIGNEMENT TRANSVERSALES**

UE601 : Outils de gestion

### **UNITES D'ENSEIGNEMENT FONDAMENTALES**

UE602 : Marketing et vente

UE603 : Stage et mémoire

## **IV. DEBOUCHES PROFESSIONNELS**

Les métiers du marketing et de la vente de produits et/ou des services, principalement dans les entreprises multinationales, dans des PME ou des entreprises de taille intermédiaire, quel que soit le secteur d'activité :

- **Les métiers du marketing** : Chef de projet marketing, Responsable marketing, Assistant marketing, Chef de produit.
- **Les métiers de la distribution** : Commercial, Prospecteur, Conseiller clientèle, Attaché de clientèle, Technico-Commercial, Commercial export.
- **Les métiers de la vente** : Responsable de secteur, Chargé de clientèle, Promoteur des ventes, Marchandiseur, Chef de secteur, Gestionnaire administration des ventes.
- **Les métiers de la relation clientèle** : Conseillé clients, Responsable centre de contact, Responsable planification et statistiques, Responsable qualité, Responsable CRM, Attaché au service clients, Délégué clientèle, Commercial sédentaire.

## **V. ENVIRONNEMENT DE RECHERCHE**

### **1 Identification des laboratoires de recherche**

Le Cres a créé un environnement de recherche en appui aux formations diplômantes. Des outils et un encadrement pour l'initiation à la recherche sont mis en place. Les étudiants sont encouragés à la publication scientifique à travers : a) des publications dans les lettres scientifiques et le journal de la recherche du Cres ; b) la production des notes de recherche et c) des publications dans les revues scientifiques internationales.

## **VI. CONTROLE DES CONNAISSANCES**

Les contrôles de connaissances porteront sur les travaux personnels ou réalisés en petits groupes, des examens terminaux et le projet de fin d'études.

## **VII. PROCEDURE D'EVALUATION**

L'évaluation des connaissances, pour chaque Unité d'enseignement (UE) s'effectue sous forme de contrôles continus (études de cas individuelles ou collectives) et d'un contrôle final. Le contrôle final pourra être programmé à la fin de l'enseignement de toutes les unités d'enseignement. La note d'une UE est une moyenne pondérée de différentes évaluations réalisées pour ladite UE. Pour cette licence professionnelle, la pondération retenue est la suivante : évaluations continues 30% et évaluation finale 70%.

Une UE est validée :

1. si la moyenne de l'ensemble des notes de l'évaluation des connaissances de cette UE affectées de leurs coefficients respectifs est supérieure ou égale à 12 sur 20 ;
2. si la moyenne de l'ensemble des notes de l'évaluation des connaissances de cette UE, sauf celles de l'évaluation continue, affectées de leurs coefficients respectifs est supérieure ou égale à 12 sur 20. Aucune note n'est éliminatoire.

Toute UE non validée doit être repassée en deuxième session. Dès la validation du Procès-verbal d'examen de première session, les notes obtenues lors d'une évaluation terminale sont remises à zéro. Les notes provenant d'une évaluation continue sont conservées. En cas de non présence à la seconde session le zéro est conservé et remplace la note obtenue à l'examen de première session.