



Coordonnateur pédagogique : Ali BOUZIT

1. Objectifs de la formation

La mission de la filière est de former en deux ans après le baccalauréat de jeunes gens et jeunes filles capables de s'insérer dans la vie active à la sortie de l'Université. Cette mission n'exclut pas la possibilité pour certains de poursuivre des études dans un deuxième cycle de l'enseignement supérieur ou des écoles de commerce. Pour satisfaire deux objectifs principaux : la **compétence et l'adaptabilité**

2. Compétence à acquérir

L'objectif de compétence :
 Deux axes principaux contribuent au développement de capacités professionnelles en matière de commerce et de gestion.
 - la maîtrise des techniques quantitatives dérivées des mathématiques, de la comptabilité et de l'économie.
 - la compréhension et la maîtrise des problèmes commerciaux, approfondies par l'étude du marketing.
L'objectif d'adaptabilité :
 La formation TCC vise à développer chez l'étudiant :
 - une bonne connaissance de l'environnement économique contemporain ainsi que de l'entreprise et de sa gestion.
 - une faculté personnelle d'adaptation à la diversité des situations et des événements de la vie professionnelle (sûreté de soi, sens de la décision, sens du contact)

3. Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un des baccalauréats suivants :**
- Baccalauréat Sciences Economiques (Sc. Eco)
 - Baccalauréat Techniques de Gestion Comptable (TGC)
 - Baccalauréat Sciences (Sc. Physique et SVT.)
 - Baccalauréat Sciences Mathématiques (Sc. Math.)

Sélection sur la base des notes obtenues au baccalauréat.

3. Débouches et retombées de la formation

Formation de Commerciaux capables :
 - d'apports marketing pour suppléer l'absence de service marketing, notamment au sein des PME/PMI.
 - D'assumer la responsabilité d'agences ou de filiales de groupes (ex : négoce de matériaux)
 Ce cursus universitaire permet d'acquérir les compétences requises pour pouvoir à terme, après une expérience professionnelle, reprendre ou créer une entreprise PME/PMI
 La formation dispensée permet d'occuper un poste de Commercial dans toute entreprise industrielle et commerciale ; pour répondre aux besoins du tissu économique de la région (pêche, agroalimentaire...etc.).

4. Contenu de la formation

PREMIERE ANNEE				DEUXIEME ANNEE			
S	Modules et Matières	V.H.	T.H.	S	Modules et Matières	V.H.	T.H.
SEMESTRE 1	M1 : Langues et Techniques de Communication 1. Français 2. T. E. C. 3. Anglais Commercial	30 30 30	90	SEMESTRE 3	M9 : Droit et Gestion Financière 1. Analyse Financière 2. Fiscalité des entreprises 3. Législation du travail	44 30 26	100
	M2 : Mathématiques et Statistiques Appliquées 1. Mathématiques Appliquées I 2. Statistiques Appliquées I 3. Mathématiques Appliquées I	30 40 30	100		M10 : Langues et T. E. C 1. Langue Anglaise 2. Langue Espagnole 3. T. E. C. Professionnelle	30 40 30	100
	M3 : Démarche Marketing 1. Marketing Fondamental 2. Marketing Opérationnel 3. Communication Commerciale	30 40 30	100		M11 : Bases de Données et Outils de Gestion 1. Statistiques Appliquées II 2. Bases de Données 3. Gestion Qualité	40 30 30	100
	M4 : Environnement Comptable et Financier 1. Comptabilité Générale 2. Analyse des Coûts et des Marges 3. Mathématiques Financière	44 30 26	100		M12 : Techniques Commerciales 1. Négociation Vente/Achat 2. Gestion de la force de vente 3. Distribution logistique	40 30 30	100
Sous - Total 1		390	390	Sous - Total 1		400	400
SEMESTRE 2	M5 : Environnement Economique et Juridique de l'Entreprise 1. Introduction à l'étude du droit 2. Commerce International 3. Economie Générale	30 30 40	100	SEMESTRE 4	M13 : Environnement Humain et Entreprenariat 1. Initiation à La G. R. H. 2. Psychologie des Organisations 3. Entreprenariat, Visites et Séminaires	30 30 40	100
	M6 : Techniques de Vente 1. Techniques de Vente 2. Psychosociologie de la Communication	50 40	90		M14 : Marketing Appliqué 1. Marketing sectoriel 2. Stratégie marketing 3. Etudes de Cas en Marketing	30 30 30	90
	M7 : Informatique Appliquée et Recherche Commerciale 1. Informatique Appliquée 1 2. Informatique Appliquée 2 3. Etudes & Recherches Commerciales	40 30 30	100		M15 : Projet de Fin d'Etude (P.F.E)	100	100
	M8 : Management & Stratégie 1. Stratégie de l'Entreprise 2. Management des Entreprises 3. Visites, Séminaires et Conférences	40 30 20	100		M16 : stage de fin d'Etude (S.F.E)	100	100
Sous - Total 2		400	400	Sous- Total 2		390	390
Total General Heures		790	790	Total General Heures		790	790