
Open Knowledge Higher Institute

★ OKHI - L'UNIVERSITE OUVERTE SUR LE MONDE - OKHI ★

DARE EXCELLENCE

OSEZ L'EXCELLENCE

www.okhi-edu.org

Filière : COMMERCE-VENTE

Spécialité :

MARKETING-COMMERCE-VENTE

1. OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette spécialité vise à répondre à un besoin exprimé par les entreprises : s'entourer des commerciaux outillés, parfaitement imprégnés de la logique marketing, sensibilisés sur les besoins changeants du consommateur et orientés vers le développement des ventes dans un environnement caractérisé par la concurrence.

2. COMPETENCES RECHERCHEES

- **Compétences génériques**

- La compréhension de l'économie internationale ;
- La maîtrise d'autres langues ;
- L'aptitude à la négociation ;
- La compréhension de l'environnement professionnel ;
- Etre capable de travailler sous pression ;
- L'adaptabilité et polyvalence.

- **Compétences spécifiques**

- Comprendre la logique marketing ;
- Comprendre les défis à relever par l'entreprise dans un environnement de concurrence ;
- Comprendre les déterminants du succès commercial de l'entreprise ;
- Vendre de manière durable et rentable ;
- Conduire une équipe commerciale vers l'atteinte des objectifs ;
- Animer un point de vente ;
- Faire la veille concurrentielle pour accroître les ventes.

3. DEBOUCHES

- Animateur des ventes ;
- Attaché de la clientèle ;
- Représentant commercial ;
- Responsable des ventes.

4. ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS

SEMESTRE 1

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : MARKETING-COMMERCE-VENTE					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
MCV111	Mathématiques et informatique I	50	20	0	5	75	5
MCV112	Techniques quantitatives de gestion	40	15	0	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
MCV113	Environnement marketing I	35	10	10	5	60	4
MCV114	Mix-marketing I	35	10	10	5	60	4
MCV115	Outils marketing I	30	10	15	5	60	4
MCV116	Techniques marketing I	60	15	10	5	90	6
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
MCV117	Formation bilingue I et Environnement économique I	25	10	5	5	45	3
Total		275	90	50	35	450	30

SEMESTRE 2

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : MARKETING-COMMERCE-VENTE					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
MCV121	Mathématiques et informatique II	10	35	10	5	60	4
MCV122	Mathématiques et comptabilité	10	45	15	5	75	5
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
MCV123	Environnement marketing II	25	10	20	5	60	4
MCV124	Mix-marketing II	30	10	15	5	60	4
MCV125	Outils marketing II	40	15	15	5	75	5
MCV126	Techniques marketing II et méthodologie	45	10	15	5	75	5
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
MCV 127	Formation bilingue II et Environnement économique II	25	10	5	5	45	3
Total		185	135	95	35	450	30

SEMESTRE 3

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : MARKETING-COMMERCE-VENTE					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
MCV231	Techniques quantitatives et informatique I	40	20	10	5	75	5
MCV232	Comptabilité et Système d'information I	30	15	10	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
MCV233	Management marketing I	10	20	10	5	45	3
MCV234	Environnement marketing III	20	10	10	5	45	3
MCV235	Outils marketing III et IV	45	20	20	5	90	6
MCV236	Travaux de synthèse et Politique commerciale I	20	30	35	5	90	6
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
MCV237	Environnement juridique et éducation civique I	25	10	5	5	45	3
Total		180	125	100	35	450	30

SEMESTRE 4

Filière : COMMERCE-VENTE		Spécialité : MARKETING-COMMERCE-VENTE					
CODE UE	Intitulé des enseignements	Volume horaire					Nombre de crédits
		CM	TD	TP	TPE	Total	
UE Fondamentales 30% (2 UE) 9 crédits 135 heures							
MCV241	Techniques quantitatives et informatique II	15	25	30	5	75	5
MCV242	Comptabilité et Système d'information II	10	20	25	5	60	4
UE Professionnelles 60% (4 UE) 18 crédits 270 heures							
MCV243	Management marketing II	5	20	15	5	45	3
MCV244	Environnement marketing IV	10	20	10	5	45	3
MCV245	Travaux de synthèse et politique commerciale II	20	30	35	5	90	6
MCV246	Stage professionnel			60	30	90	6
UE Transversales 10% (1 UE) 3 crédits 45 heures							
MCV247	Environnement juridique et éducation civique II	30	10	5	0	45	3
Total		90	125	180	75	450	30

5. DESCRIPTIF DES UNITES D'ENSEIGNEMENT

❖ **MCV111 : Mathématiques et Informatique I**

➤ **Mathématiques générales I : 3 crédits (45heures) ; CM, TD, TPE**

Algèbre – Espaces vectoriels

1. **Polynômes**
 - Polynômes caractéristiques
2. **Espace vectoriel**
 - Applications linéaires
3. **Matrices**
 - Opérations sur les matrices ;
 - Matrices associées à une application linéaire ;
 - Matrices et déterminants.
4. **Déterminants**
 - Déterminant d'une matrice carrée ;
 - Calcul de déterminants d'ordre inférieur ou égal à 3.
5. **Systèmes linéaires**
 - Inversion de matrice d'ordre inférieur ou égal à 3 - Méthode de Gauss ;
 - Résolution des systèmes d'équations linéaires par la méthode de Pivot ;
 - Application du calcul matriciel à la résolution de systèmes d'équations linéaires.
6. **Réduction des matrices carrées**
 - Valeurs propres ;
 - Vecteurs propres.
7. **Equations différentielles et récurrentielles linéaires d'ordre 2 à coefficients constants**
8. **Applications mathématiques en Economie et en Gestion**

➤ **Informatique générale I : 2 crédits (30heures) ; CM, TD, TPE**

A- Le Hardware

1. **Les organes périphériques**
 - Les périphériques d'entrée ;
 - Les périphériques de sortie ;
 - Les périphériques de stockage ;
 - Les périphériques d'entrée et sortie.
2. **L'unité centrale**
 - La mémoire centrale ;
 - Le microprocesseur ;
 - Les ports ;
 - La carte mère ;
 - Le chipset ;
 - L'alimentation ;
 - Les cartes d'extension ;
 - Autres organes internes ;
3. **L'unité d'échange (ou Bus)**
 - Rôle ;
 - Types de bus:
 - Bus de données ;
 - Bus de commande ;
 - Bus d'adresse.

B- Le Software

1. **Les logiciels d'application**
 - Définition;
 - Rôle ;
 - Types et Exemples de logiciels.
2. **Les logiciels de base (ou Logiciels systèmes)**
 - Définition
 - Types de logiciels de base
 - Les pilotes ;
 - Les compilateurs ;
 - Les utilitaires ;
 - Les systèmes d'exploitation:
 - Fonctionnalités ;
 - Rôles ;
 - Types de système d'exploitation ;
 - Structure d'un système d'exploitation ;
 - Architecture.
 - Notion de logiciels libres et logiciels propriétaires.

Systeme de Numération et Codification

A- Les systèmes de numération

1. **Quelques concepts de base**
 - Base du système ;
 - Poids ;
 - Alphabet du langage ;
 - Format du mot (Longueur du mot) ;
 - Puissance du langage.
2. **Quelques systèmes de numération**
 - Le système décimal ;
 - Le système binaire ;
 - Le système octal ;
 - Le système hexadécimal.
3. **Les changements de base**
 - Du décimal à une autre base b ;
 - D'une base b quelconque à la base décimale ;
 - Du binaire en octal et Inversement ;
 - Du binaire en hexadécimal et Inversement.
4. **Opérations Arithmétiques binaires**
 - Les nombres binaires signés:
 - Représentation exacte ;
 - Représentation en complément à 2.
 - Addition des nombres binaires ;
 - Soustraction des nombres binaires ;
 - Utilisation du complément à 2 dans la soustraction ;
 - Multiplication des nombres binaires ;
 - Division des nombres binaires.
5. **Arithmétique hexadécimale**
 - Addition des nombres en hexadécimal ;
 - Soustraction des nombres en hexadécimal.

B- Les codes

1. **Généralités sur la notion de code**
 - Définitions ;
 - Objectifs de la codification ;

- La codification fonctionnelle ;
 - Types de codes fonctionnels ;
 - La codification technologique.
2. **Les codes alphanumériques**

- Le code ASCII :
 - ASCII standard ;
 - ASCII étendu ;
 - Utilisation.

❖ **MCV121 : Mathématiques et Informatique II**

➤ **Mathématiques générales II : 2 crédits (30heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Les nombres réels ;
2. Fonctions numériques d'une variable réelle, Limite, Continuité ;
3. Dérivabilité, extrema, théorème de Rolle et des accroissements finis ;
4. Polynômes, fractions, rationnelles ;
5. Etude et représentation graphiques, Fonctions réciproques ;
6. Développements limités, Intégrales et applications aux calculs d'aires ;
7. Fonctions logarithmiques et exponentielles ;
8. Suites numériques : sens de variation, convergence ;
9. Suites arithmétiques, suites géométriques, suites récurrentes d'ordre 1 ;
10. Applications mathématiques en Economie et en Gestion.

➤ **Informatique générale II : 2 crédits (30heures) ; CM, TD, TP, TPE**

A- réseaux informatiques

1. Généralités

- Définition d'un réseau informatique ;
- Intérêt des réseaux informatiques ;
- Vocabulaire de base:
 - Station de travail ;
 - Nœud ;
 - Serveur ;
 - Paquet .

2. Typologie des réseaux

- Selon le média :
 - Réseaux filaires ;
 - Réseaux non filaires.
- Selon l'étendue géographique :
 - les réseaux locaux (LAN) ;
 - les réseaux métropolitains (MAN) ;
 - les réseaux étendus (WAN) .

3. Topologies réseaux

- Topologie physique
 - La topologie en bus ;
 - La topologie en étoile ;
 - La topologie en anneau ;
 - La topologie en maille ;
 - La topologie en arbre .
- Topologie logique
 - Réseaux à diffusion ;
 - Réseaux point à point.

4. **Architectures réseaux**
 - Architecture client/serveur ;
 - Architecture d'égal à égal.
5. **Les équipements des réseaux informatiques**
 - Equipements de base d'un réseau :
 - L'ordinateur ;
 - La carte réseau ;
 - Le serveur ;
 - Le câble réseau ;
 - Le transceiver (ou adaptateur) ;
 - Les supports de transmission ;
 - La prise.
 - Les équipements d'interconnexions :
 - Hubs (concentrateur) ;
 - Switch (commutateur) ;
 - Routeurs ;
 - Passerelles ;
 - La passerelle (Gateway);
 - Le routeur ;
 - Le pont (Bridge) ;
 - Les répéteurs.
6. **Notion d'adressage IP**
 - Structure d'une adresse IP
 - Identificateur de réseau (Net ID) ;
 - Identificateur d'hôte (Host ID).
 - Adresses particulières
 - Adresses réseau ;
 - Adresse machine ;
 - Adresse de diffusion (Broadcaste) ;
 - Adresse de diffusion limitée (Multicast) ;
 - Adresse de rebouclage (loopback).
 - Adressage IP par classes
 - Classe A ;
 - Classe B ;
 - Classe C.

B- Réseau internet

1. **Notion de protocole**
 - Définitions et Quelques types de protocoles
 - Protocole SMTP ;
 - Protocole POP ;
 - Protocole NNTP ;
 - Protocole FTP ;
 - Protocole HTTP ;
 - Protocole IMAP ;
 - Protocole TCP ;
 - Autres.
2. **Quelques services Internet**
 - Le courrier électronique ;
 - La recherche sur Internet ;
 - Le Newsgroup (forum de discussion) ;
 - Le transfert des fichiers ;
 - Le téléchargement (Téléchargement d'un texte, téléchargement d'une image, téléchargement d'un logiciel libre...) ;
 - Le commerce en ligne ;

- L'IRC (Internet Relay Chat) ;
 - Autres.
3. **Les moteurs de recherche**
 - Définition ;
 - Rôle ;
 - Quelques moteurs de recherches.
 4. **Outils d'accès Internet**
 - Les navigateurs (Définition, Exemples) ;
 - Les plug-ins (Définition, Exemples) ;
 - Les moteurs de recherche (Définition, Exemples, utilisation).
 5. **La connexion à Internet**
 - Matériel de connexion ;
 - Les fournisseurs d'accès (Rôle, Exemples) ;
 - Types de connexions (ligne spécialisée, ligne téléphonique, satellite).

❖ **MCV112 : Techniques quantitatives de gestion**

➤ **Mathématiques Financières I : 2 crédits (30heures); CM, TD, TPE**

1. **Notions de base**
 - Intérêts simples ;
 - Calcul de la valeur acquise ;
 - Valeur actuelle commerciale et valeur actuelle rationnelle ;
 - Intérêt précompté et intérêt effectif.
2. **Calcul du taux moyen d'une série de placements simultanés**
3. **Equivalence et remplacement d'effet**
4. **Opérations financières à court terme - Compte courant et d'intérêt**
5. **Escompte commercial - Taux réel d'escompte**
6. **Intérêts composés**
 - Valeur acquise ;
 - Valeur actuelle ;
 - Taux équivalent et taux proportionnel ;
 - Taux d'intérêt apparent ;
 - Taux d'intérêt réel.
7. **Les annuités**
 - Annuités constantes ;
 - Annuités en progression arithmétique ;
 - Annuités en progression géométrique ;
 - Annuités perpétuelles.
8. **Les emprunts indivis**
 - Remboursement par annuités constantes ;
 - Tableau d'amortissement ;
 - Lois suivies par les amortissements valorisation de la dette encore vivante ;
 - Lois suivies par les annuités ;
 - Applications sur les emprunts indivis.
9. **Les emprunts obligataires**
 - Remboursements au pair ;
 - Annuités constants ;
 - Amortissements constants ;
 - Taux de rendement et taux de revient d'un emprunt obligataire ;
 - Taux de revient de l'emprunt à l'émission ;
 - Choix des investissements.

➤ **Statistiques : 2 crédits (30heures); CM, TD, TPE**

1. **Séries statistiques à une variable**
 - Définition et vocabulaire ;
 - Représentation graphique ;
 - Caractéristiques de tendance centrale et caractéristiques de dispersion :
 - Moyenne ;
 - Mode ;
 - Médiane ;
 - Ecart-type ;
 - Quantiles ;
 - Coefficient de variation.
2. **Séries statistiques à deux variables**
 - Définition et vocabulaire ;
 - Nuage de points ;
 - Point moyen ;
 - Covariance et matrice de covariance de 2 variables ;
 - Coefficient de corrélation et de régression ;
 - Ajustement linéaire par la méthode des moindres carrés.
3. **Estimation d'une moyenne, d'une proportion et d'un écart type**
4. **Intervalle de confiance et coefficient de confiance**
5. **Tests d'hypothèses et du khi-deux**

❖ **MCV122 : Mathématique et comptabilité**

➤ **Mathématiques financières II : 3 crédits (45 heures); TD, TP, TPE**

1. **Les annuités**
 - Annuités constantes ;
 - Annuités en progression arithmétique ;
 - Annuités en progression géométrique ;
 - Annuités perpétuelles.
2. **Les emprunts indivis**
 - Remboursement par annuités constantes ;
 - Tableau d'amortissement ;
 - Lois suivies par les amortissements valorisation de la dette encore vivante ;
 - Lois suivies par les annuités ;
 - Applications sur les emprunts indivis.
3. **Les emprunts obligataires**
 - Remboursements au pair ;
 - Annuités constants ;
 - Amortissements constants ;
 - Taux de rendement et taux de revient d'un emprunt obligataire ;
 - Taux de revient de l'emprunt à l'émission ;
 - Choix des investissements.

➤ **Comptabilité générale : 2 crédits (30heures); TD, TP, TPE**

1. Le patrimoine
2. Les flux dans l'entreprise et leur enregistrement
3. Relation Balance, Bilan, Résultat
4. Droit comptable et le plan comptable
5. Les achats et les ventes

6. Les charges et les produits
7. Les frais accessoires sur achats et sur ventes
8. Comptabilité des entreprises industrielles
9. Les emballages
10. Le transport
11. Le système comptable classique
12. Les règlements au comptant
13. Les règlements à terme
14. Acquisition et production d'immobilisation
15. TVA, droit d'accises, précompte prélèvement sur loyer
16. Traitements et salaires

❖ **MCV113 : Environnement marketing I**

➤ **Marketing fondamental I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Introduction au marketing ;
2. Analyse du marché ;
3. Etude du comportement du consommateur ;
4. Relation entreprise-client.

➤ **Marketing international I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Problématique du Marketing et du Marketing International
2. L'environnement international de l'entreprise
3. Raison et stratégie d'internationalisation de l'entreprise
4. Sélection et étude des marchés étrangers

❖ **MCV123 : Environnement marketing II**

➤ **Marketing fondamental II : 2 crédits (30heures); CM, TD, TP, TPE**

1. Stratégie marketing : segmentation-ciblage positionnement
2. Analyse du portefeuille produit
3. Introduction au marketing-mix

➤ **Marketing international II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Les formes de présence à l'étranger
2. Gestion du Marketing à l'international (terme à étudier dans la variable prix)
3. L'organisation commerciale de l'entreprise internationale

❖ **MCV234 : Environnement et Marketing III**

➤ **Marketing opérationnel I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Différence entre marketing stratégique et celui opérationnel
2. L'intérêt du marketing opérationnel
3. Les points sur lesquels doit porter le marketing opérationnel
4. Les différents points d'intérêt à observer

➤ **Marketing relationnel I : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Intérêt d'une politique de fidélisation de la clientèle
2. Dispositif internes préalables
3. Techniques de fidélisation
4. Déploiement externe

❖ **MCV244 : Environnement et Marketing IV**

➤ **Marketing opérationnel II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TPE**

1. Concevoir des micros cas dans le domaine alimentaire
2. Concevoir des micros cas dans le domaine non alimentaire
3. Concevoir des micros cas dans le domaine des services

➤ **Marketing relationnel II : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD, TPE**

1. Concevoir un micro cas
2. Présenter la démarche, les techniques
3. Illustrer

❖ **MCV114 : Mix-marketing I**

➤ **Politique de produit : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TPE**

1. Intérêt d'une politique de produit
2. Facteurs explicatifs de la présence du produit dans le mix marketing
3. La classification des produits
4. Politique de la gamme de produit
5. Cycle de vie du produit
6. Les attributs de produits
7. Stratégie de marque

➤ **Politique de prix : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Facteurs explicatifs du prix dans le mix
2. Objectifs visés par l'entreprise au moment de fixer son prix de vente
3. Contraintes à prendre en compte au moment de fixer le prix de vente
4. Techniques de fixations de prix
5. Stratégie de prix
6. Détermination du net à payer (Minoration et majoration sur prix)
7. Le yield management

❖ **MCV124 : Mix-marketing II**

➤ **Politique de distribution : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. L'intérêt d'une politique de distribution
2. Les fonctions de la distribution
3. La stratégie de distribution
4. Le choix des canaux et circuits de distribution
5. La mise en place du réseau de distribution
6. Cas des services

➤ **Politique de communication : 2 crédits (30heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. L'intérêt d'une politique de communication
2. Techniques de communication institutionnelle
3. Techniques de communication commerciale

❖ **MCV114 : Outils marketing I**

➤ **Etude de marché I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Intérêt d'une étude de marché
2. Spécificité d'une étude de marché qualitative
3. Les outils de collecte

➤ **Gestion commerciale I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Fonction commerciale
2. Différentes formes de commerce
3. L'urbanisme commercial
4. Documents relatifs à l'achat

❖ **MCV124 : Outils marketing II**

➤ **Etude de marché II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Intérêt d'une étude de marché
2. Spécificité d'une étude de marché quantitative
3. Les outils de collecte

➤ **Gestion commerciale II : 3 crédits (45 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Gestion administrative de stocks
2. L'implantation d'un point de vente
3. La gestion des approvisionnements

❖ **MCV235 : Outils marketing III**

➤ **Etude de marché III : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Monter un cas
2. Mettre les étudiants en situation
3. Réaliser l'étude
4. Prodiguer les conseils

➤ **Gestion commerciale III : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Les prévisions des ventes
2. Analyse de la rentabilité de l'entreprise
3. Budget de trésorerie

➤ **Etude de marché IV : 2 crédits (30 heures) ; TD, TP, TPE**

1. Monter un cas
2. Mettre les étudiants en situation
3. Réaliser l'étude
4. Dépouiller - traiter-analyser
5. Prodiguer les conseils

➤ **Gestion commerciale IV : 2 crédits (30 heures) ; TD, TP, TPE**

1. Monter des cas adaptés
2. Constituer des groupes
3. Animer les cas
4. Tirer les leçons à l'issue de chaque cas

❖ **MCV116 : Techniques marketing I**

➤ **Techniques de vente : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. **Les caractéristiques des hommes de la vente**
 - Une personne tiraillée entre client et l'Etranger ;
 - Le cycle de carrière des commerciaux ;
 - Les différents types de vendeurs.
2. **La connaissance du produit**
 - Pourquoi faut-il connaître le produit ?
 - Que connaître du produit ?
 - Analyse du concept de Produit ;
 - Définition des caractéristiques du produit.
3. **La connaissance de soi**
 - L'image de soi ;
 - Le choix des projets ;
 - L'engagement pour un objectif professionnel ;
 - La mise en œuvre d'un projet professionnel.
4. **La connaissance du client**
 - Recherche et analyse des informations relatives au client/secteur ;
 - Analyse des informations ;
 - Recherche et analyse des informations relatives au client ;
 - Anticipation en s'adaptant au travail du client.
5. **La prospection**
 - Présentation et analyse d'une situation de vente ;
 - Prospection et rendement du vendeur ;
 - Les techniques de Prospection ;
 - Conception d'une stratégie personnelle de prospection ;
 - Système de gestion et d'évaluation au travail de prospection ;
 - Gestion de la prospection par le fichier ;
 - Le fichier : Base du Marketing ;
 - Le Marketing.
6. **La prise de contact**
 - Savoir se présenter ;
 - Le Téléphone et la prise de rendez-vous ;
 - Une bonne préparation matérielle ;

- Préparer sa stratégie ;
 - Etre en forme physiquement ;
 - Etre en forme psychologiquement.
7. **L'argumentation/démonstration**
- L'offre ;
 - Argumenter c'est vendre.
8. **Traitement des objectifs**
- Pourquoi le client objecte-t-il ?
 - Différentes objections ;
 - Comment traiter les objections ?
 - Attitude face aux objections ;
 - Traitement des objections.
9. **Conclusion de la vente et la prise de congé**
- La conclusion ;
 - Prise de congé.
10. **La consolidation**
- Suivis des ventes ;
 - Analyse des résultats ;
 - Pérennité de la vente.

➤ **Veille concurrentielle : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. L'intérêt d'une politique de veille concurrentielle
2. L'organisation interne
3. Le déploiement terrain
4. Les astuces pour réussir une politique de veille concurrentielle

➤ **Force de vente I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. **Le Concept de force de vente**
 - Localisation commerciale ;
 - Statuts de la force de vente ;
 - Critères de choix d'une force de vente.
2. **La détermination de la taille de la force de vente et recrutement**
 - Méthode de potentiels de vente (Semlow) ;
 - Méthode basée sur la charge de travail (TALLEY) ;
 - Potentiel du vendeur ;
 - Recrutement de la force de vente.
3. **Organisation de la force de vente**
 - Structure de la force de vente ;
 - Etablissement des secteurs de vente ;
 - Critères de découpage des secteurs.
4. **Objectifs de vente**
 - Objectifs généraux aux quotas de vente ;
 - Définition d'un bon objectif ;
 - Différentes formes d'objectifs de vente ;
 - L'établissement des quotas.
5. **Le travail du vendeur sur son secteur**
 - Organisation des tournées ;

- La fréquence des visites ;
- Les itinéraires ;
- L'Organisation matérielle du travail ;
- Tableau des tournées ;
- Coût d'une visite ;
- Suivi de ventes ;
- Documents relatifs aux rapports avec les clients.

❖ **MCV126 : Techniques marketing II**

➤ **Techniques de négociation commerciale : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Concept de négociation commerciale
2. La préparation de la négociation commerciale
3. Le déroulement de la négociation commerciale
4. La conclusion
5. L'après négociation commerciale

➤ **Force de vente II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. **La rémunération de la force de vente**
 - Conditions du bon fonctionnement d'un système de rémunération ;
 - Les types de politique de rémunérations envisageable ;
 - Les modes de rémunérations pratiquées.
2. **Le contrôle et le diagnostic de la force de vente**
 - Le cadre du contrôle ;
 - Les modalités d'un contrôle efficace ;
 - Le diagnostic de l'activité de la force de vente.
3. **Animation et stimulation de la force de vente**
 - L'animation des vendeurs ;
 - La stimulation des vendeurs.
4. **Productivité et optimisation de l'activité du vendeur**
 - Les éléments de la productivité ;
 - La mesure de la productivité ;
 - L'optimisation de l'action du vendeur.
5. **La mercatique après-vente**
 - Le suivi de la gestion ;
 - La garantie ;
 - L'assurance des services après-vente (SAV) ;
 - La force de la mercatique après-vente (MAV).

➤ **Méthodologie de rédaction du rapport de stage : 1 crédit (15heures); CM, TP**

1. La collecte d'informations
2. Comment faire un rapport
3. Le plan du Rapport de Stage et le Sommaire
4. La Table de Matière
5. L'introduction du rapport de stage
6. La conclusion du rapport de stage
7. Les Remerciements
8. Comment construire les annexes

9. Quand commencer son rapport de stage
10. Comment trouver un sujet de rapport de stage
11. La page de garde
12. Comment rédiger efficacement
13. Forme et présentation (couverture, fiche signalétique, Résumé, Bibliographie, glossaire, index de figures, tableaux et illustrations)
14. Consignes et règles typographiques de présentation (police, interligne, titres, mise en relief, ponctuation, charte graphique)
15. Comment préparer la soutenance

❖ **MCV117 : Formation bilingue I et Environnement économique I**

➤ **Expression Française : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD**

1. **Forme des mots en français**
 - Préfixe, radical ;
 - Racine, suffixe.
2. **Explication des mots et groupe de mots**
3. **Morphosyntaxe et rhétorique**
 - Constituants et structure de la phrase :
 - Phrase simple ;
 - Phrase complexe ;
 - Phrase composée.
 - Les figures de style :
 - Figures d'analogie ;
 - Figures d'amplification ;
 - Figures d'opposition ;
 - Figures d'atténuation.
4. **Correspondance administrative et professionnelle :**
 - Les différentes parties d'une correspondance administrative et le style administratif ;
 - Correspondance professionnelle :
 - Note de service ;
 - Compte rendu (activité, mission) ;
 - Le rapport (activité, mission).
5. **Correspondance professionnelle à dominance individuelle :**
 - Demande d'emploi ;
 - CV ;
 - Lettre de motivation.
6. **Considérations d'ordre méthodologique sur les exercices écrits :**
 - Composition française ;
 - Contraction de texte:
 - Composition française : rappel méthodologique et application ;
 - Contraction de texte : rappel méthodologique et application.

➤ **Economie générale : 2 crédits (30heures) ; CM, TD, TP**

1. Les entreprises et la production
2. Les ménages et la consommation
3. Les marchés et les prix

4. Formation et répartition des revenus
5. La monnaie et le financement de l'économie
6. Les éléments de la comptabilité nationale
7. L'équilibre macro-économique
8. Le système socialiste
9. L'économie capitaliste
10. L'Etat et ses interventions
11. Les fondements du commerce international
12. Les paiements internationaux
13. La balance des paiements
14. Développement économique et ses inégalités
15. Croissance et ses inégalités
16. Inflation, chômage, mutations industrielles
17. Les enjeux du développement et de la mondialisation des problèmes
18. Les stratégies de développement
19. L'intégration économique et les formes de coopération dans le monde
20. Les stratégies de l'endettement international

❖ **MCV127 : Formation bilingue I et Environnement économique II**

➤ **Expression Anglaise : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD**

Introduction – Course Content – Syllabus – Importance of English – Style in Business Writing - Punctuation; Capitalization – Abbreviations

Parts of Speech – Verbs – Question Words - Methodology: - of Asking and Answering Questions

Economic Activities – Sectors of Activity - Commerce and Trade –Channels of distribution - Essay Writing -Specialized Shops - Active Voice and Passive Voice - direct and indirect speech

Question Tags – The Use of: For – Since – Ago. DO and MAKE - Vocabulary: - Forms of Business Organization - General organization and The Personnel of a firm - Business Documents – Words denoting Numbers –

Adjectives: Comparisons and Irregular Comparatives –Numbers – Measures and Weight –

Vocabulary: Finance – Means of Payment - -Banks and Banking

Words denoting Professions or Trades and places

Words denoting Places –Tenses - Troublesome Verbs - Conditional Tense, - I wish – Had better - I'd rather - It's time.

Vocabulary: Transport by Road - by Rail - How to tackle Reading Comprehension and exercise.

Vocabulary: Transport by Air - by Sea. – Other Means of Payments: bill of exchange; Promissory Note - Words denoting Numbers –**The Use of:** Lot of – Much – Many – Little – Few – A Little – A Few – Exercises Relating to the Preparation of the 1st Continuous Assessment.

Vocabulary: Insurance - Essay Writing: Structure and different kinds of Essay – (Business letters + Letter of Motivation + CV/Resume).

Conjunctions and Embedding - Gerund – Numbers - Fractions - Vocabulary- Insolvency and Bankruptcy –Indirect or Reported Speech.

➤ **Économie et organisation des entreprises : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. L'entreprise, définition et mode d'analyse
2. Classification des entreprises
3. Les structures d'organisation des entreprises

4. L'insertion de l'entreprise dans le tissu économique
5. L'activité commerciale de l'entreprise
6. L'activité productive de l'entreprise
7. La logistique dans l'entreprise
8. L'activité financière de l'entreprise
9. La gestion des ressources humaines
10. L'approche systémique de l'entreprise
11. Le système d'information
12. Le système de décision
13. L'analyse stratégique de l'entreprise
14. Choix et mise en œuvre d'une stratégie
15. L'entreprise, la société et la culture
16. L'entreprise, la société et l'éthique

❖ **MCV231 : Technique quantitative et informatique I**

➤ **Probabilités et recherche opérationnelle I : 3 crédits (45 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. **Algèbre des ensembles**
 - Applications ;
 - Dénombrements.
2. **Ensemble fondamental lié à une expérience aléatoire**
 - Probabilisation ;
 - Probabilité conditionnelle ;
 - Formule de BAYES ;
 - Epreuves de BERNOUILLI.
3. **Variables aléatoires discrètes**
 - Loi de probabilité ;
 - Fonction de Répartition.
4. **Variables aléatoires continus**
 - Densité ;
 - Espérance ;
 - Variance ;
 - Ecart-type ;
 - Moments.
5. **Lois classiques**
 - Binomiale ;
 - Normale ;
 - Poisson ;
 - Exponentielle.

➤ **Informatique appliquée I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. **Etude de l'environnement graphique Windows**
 - Présentation ;
 - Gestion des fenêtres ;
 - Gestion des fichiers et des dossiers.
2. **Qu'est-ce qu'un fichier, un dossier ?**
 - Chemin d'accès à un fichier.

3. **Etude pratique de Microsoft Word**
 - Etude des fonctions de base.
4. **Etude pratique de Microsoft Excel**
 - Présentation ;
 - Opérations arithmétiques.
5. **Construction d'une formule**
 - Utilisation des fonctions intégrées :
 - Définition ;
 - Syntaxe des fonctions intégrées ;
 - Quelques fonctions intégrées ;
 - Référence relative, référence absolue et référence mixte ;
 - Cas de synthèse.

❖ **MCV241 : Technique quantitative et informatique II**

➤ **Probabilités et recherche opérationnelle II : 3 crédits (45 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. **Concepts de l'optimisation combinatoire :**
 - Contraintes/objectifs ;
 - Solution réalisable/optimale ;
 - Borne ;
 - Optima locaux, etc.
2. **Théorie des graphes :**
 - Modélisation ;
 - Coloration ;
 - Chemins ;
 - Arbres couvrants ;
 - Flots...
3. **La programmation linéaire**
 - Programme à deux variables;
 - Programme à plus de deux variables.
4. **L'algorithme du simplexe – la méthode du tableau**
 - Analyse du tableau final du simplexe ;
 - Problème de dualité ;
 - La gestion de stocks.
5. **Les problèmes d'ordonnement – Généralités sur les graphes**
 - La méthode PERT :
 - Applications sur le PERT;
 - Le choix des investissements en univers déterministe.
6. **Modélisation**
7. **Décision en avenir Incertain**
8. **Problèmes de Transport**
9. **Problèmes d'affectation**

➤ **Informatique appliquée II : 2 crédits (30heures); CM, TD, TP**

Travaux spécifiques

- Les logiciels de marketing.

❖ **MCV232 : Comptabilité et Système d'information I**

➤ **Comptabilité analytique et Gestion budgétaire I : 2 crédits (30heures); CM, TD, TPE**

1. **De la comptabilité générale à la comptabilité analytique**

- Généralité sur la comptabilité analytique (objectifs, rôle, notion de charge).

2. **Analyse des charges**

- Charges incorporables et non incorporables ;
- Charges directes et indirectes ;
- Charges supplétives ;
- Répartition des charges indirectes.

3. **Valorisation des stocks (méthode FIFO, CMUP)**

4. **Les coûts complets (coût d'achat, coût de production, introduire les encours)**

NB : ne pas aborder les particularités liées aux coûts (déchets et rebuts, produits semi finis, sous-produits)

5. **Les coûts partiels**

- Les coûts variables ;
- Les coûts marginaux.

6. **L'importance rationnelle des charges de structure**

➤ **Système d'information I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TPE**

A- Notion systèmes d'information

1. **Introduction**

- Analyse systémique de l'entreprise

2. **Le système d'information**

- Fonctions du SI ;
- Rôles du SI ;
- Qualités d'un SI.

3. **Informatisation des SI**

- Les parties d'un SI ;
- Logiciels ;
- Définitions ;
- La finalité d'un système d'information ;
- Les fonctions d'un système d'information ;
- Le système organisationnel ;
- Le traitement des informations.

B- Notion d'algorithmique et initiation programmation

1. **Objets :**

- Constantes ;
- Variables ;

- Opérateurs ...
- 2. **Traitements élémentaires et séquentiels**
- 3. **Choix et répétition**
- 4. **Fonction et procédures**
- 5. **Structure des données**
 - Vecteurs ;
 - Tableau ;
 - Enregistrement ;
 - Fichier.
- 6. **Application avec Basic ou Pascal**

❖ **MCV242 : Comptabilité et Système d'information II**

➤ **Comptabilité analytique et Gestion budgétaire II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. **Les coûts préétablis**
 - Détermination des écarts sur charges directes et indirectes et analyse algébrique de ces écarts (exclure l'analyse graphique).
2. **Les budgets (étude succincte et pratique)**
 - Budgets des ventes ;
 - Budgets de production ;
 - Budgets des approvisionnements ;
 - Budgets des investissements ;
 - Budgets de trésorerie.

➤ **Système d'information II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

A- Le modèle conceptuel des données : MCD

1. **Constitution du dictionnaire de données DD**
 - But (Objectif) ;
 - Concepts de base : données élémentaires-Rubrique-Document ;
 - Techniques de collectes des informations ;
 - Epuration du dictionnaire ;
 - Mise en évidence des objets ;
 - Identification des entités ;
 - Définition des relations de dépendance entre les objets.
2. **Elaboration du modèle Entité - Association**
 - Concepts de base :
 - Entité et type entité ;
 - Attribut(Propriété) ;
 - Association ;
 - Occurrence d'une propriété ;
 - Identifiant (clé) ;
 - Cardinalité.

B- Le modèle logique de données relationnelles : MLDR

1. **But**
2. **Concepts de base**

- Clé primaire ;
- Clé étrangère ;
- Relation ;
- Enregistrement.

3. **Le modèle Entité/Association**

- Mise en relation des entités ;
- Définition d'autres relations de dépendances entre objets ;
- Les cardinalités.

4. **Passage du MCD au MLD**

- Transformation des Entités ;
- Transformation des Associations :
 - Relation binaire aux cardinalités $(x, 1)$ - (x, n) avec $x = 0$ ou $x = 1$;
 - Relation n-aire (quelle que soit la cardinalité) ;
 - Relation réflexive aux cardinalités $(x, 1)$ - (x, n) avec $x = 0$ ou $x = 1$;
 - Relation binaire aux cardinalités $(0,1) - (1,1)$.

C- Modèle physique de données : implémentation de la base de données

1. Création de la base de données
2. Création des tables
3. Saisie des données dans les tables
4. Mise en relation des tables
5. Création des formulaires
6. Modèle relationnel (relation, degré, schéma, clé primaire/secondaire, cardinalité, domaine, ... TP de base ou Access)
7. les langages de requêtes (SQL...)
8. Etude de quelques commandes SQL

❖ MCV233 : Management marketing I

➤ Management de l'équipe commerciale I : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD, TP

1. Intérêt du management de l'équipe commerciale
2. Style de management

➤ Merchandising I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE

1. Concept de merchandising
2. Les défis à relever
3. L'organisation de l'espace commerciale

❖ MCV243 : Management marketing II

➤ Management de l'équipe commerciale II : 1 crédit (15 heures) ; TD, TP

1. Style de management adapté à l'équipe commerciale
2. Critères d'évaluation

➤ Merchandising II : 2 crédits (30 heures) ; TD, TP

1. La gestion des rayons
2. La fixation des prix

❖ **MCV236 : Travaux de synthèse et politique commerciale I**

➤ **Politique commerciale I : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Intérêt d'une politique commerciale
2. Les outils d'élaboration d'un plan d'action commerciale

➤ **Prospection commerciale : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Intérêt de la prospection commerciale
2. Préalables à la prospection
3. Organisation de la prospection
4. Déroulement de la prospection
5. Suivi et évaluation
6. Résumé en termes d'action :
 - Avant ;
 - Pendant ;
 - Et après.

➤ **Prospection commerciale : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Monter des cas de synthèse type examen adaptés à l'entreprise, au contexte camerounais ou sous régional
2. Organiser les étudiants en groupe
3. Animer les groupes et procéder aux corrections
4. Préparer les étudiants à affronter cette épreuve à l'examen

❖ **MCV245 : Travaux de synthèse et politique commerciale II**

➤ **Politique commerciale II : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP, TPE**

1. Les différents domaines à passer en revue
2. Les déterminants de succès d'un plan d'action commerciale

➤ **Promotion sur le lieu de vente : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. L'intérêt d'une promotion sur le lieu de vente
2. Différence entre la promotion et la publicité sur le lieu de vente
3. Organisation d'une promotion sur le lieu de vente
4. Animation d'une promotion sur le lieu de vente
5. Résumé en termes d'action :
 - Avant ;
 - Pendant ;
 - Et après.

➤ **Travaux de synthèse II : 2 crédits (30 heures) ; TD, TP, TPE**

1. Monter des cas de synthèse type examen adaptés à l'entreprise, au contexte camerounais ou sous régional
2. Organiser les étudiants en groupe
3. Animer les groupes et procéder aux corrections
4. Préparer les étudiants à affronter cette épreuve à l'examen

❖ **MCV237 : environnement juridique et éducation civique I**

➤ **Droit des sociétés commerciales I : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD**

1. Le statut de commerçant
2. Les actes de commerce
3. Le fonds de commerce
4. Les différents contrats commerciaux

➤ **Droit Civil : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Définition, caractères, les branches et les sources du droit
2. Le champ d'application de la loi
3. Les dimensions du droit (droit objectif, droit subjectif)
4. L'organisation juridique
5. Le droit de la personnalité juridique
6. L'état civil, le nom et le domicile
7. Les incapacités
8. Les actes juridiques
9. Les faits juridiques

❖ **MCV246 : Stage professionnel**

➤ **Le stage professionnel : 6 crédits (90 heures) ; TP, TPE**

1. Arrivée et intégration en entreprise
2. Travail en entreprise
3. La tenue du journal de stagiaire
4. Le choix du thème de travail : en collaboration avec des encadreurs professionnel et académique
5. Elaboration du canevas de recherche
6. Les ressources à exploiter
7. L'organisation du travail
8. Rédaction du rapport
9. Présentation du rapport devant un Jury

❖ **MCV247 : environnement juridique et éducation civique II**

➤ **Droit des sociétés commerciales II : 1 crédit (15 heures) ; CM, TD**

1. Définition, objet et formes des sociétés commerciales
2. La création des sociétés commerciales
3. Le fonctionnement des sociétés commerciales
4. La dissolution de sociétés commerciales

➤ **Droit du travail : 2 crédits (30 heures) ; CM, TD, TP**

1. Définition du droit du travail, naissance et évolution du droit du travail et sources
2. Le contrat de travail (conclusion, exécution et rupture)
3. Les conflits de travail (individuels et collectifs)
4. Le délégué du personnel, les syndicats
5. Les accidents de travail et les maladies professionnelles
6. L'hygiène et la sécurité du travail

➤ **Education civique et éthique : 1 crédit (15 heures) ; CM, TPE**

Les concepts

- Le citoyen ;
- La Nation ;
- L'Etat ;
- Biens publics - Biens collectifs ;
- Les libertés ;
- Le service public ;
- Problème d'éthique.
- Ethique droit et raison ;
- Management et éthique de la responsabilité ;
- Ethique et management.

Fait à Yaoundé, le

Le Ministre de l'Enseignement supérieur

Pr Jacques FAME NDONGO