



Royaume du Maroc
Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche Scientifique
et de la Formation des Cadres

N° d'ordre CNaCES	Date d'arrivée
/...../2021

DESCRIPTIF DE DEMANDE D'ACCREDITATION <input type="checkbox"/> LICENCE d'ETUDES FONDAMENTALES <input checked="" type="checkbox"/> X LUS	
<input checked="" type="checkbox"/> Nouvelle demande	<input type="checkbox"/> Demande de renouvellement de l'accréditation, selon le nouveau CNPN

Université	IBN TOFAIL
Etablissement dont relève la filière	INSTITUT DES METIERS DE SPORT - Kénitra
Département d'attache de la filière	
Intitulé de la filière (intitulés dans la langue d'enseignement de la filière et en langue Arabe)	Techniques de Vente et relations clientèles تقنيات البيع وعلاقات العملاء
Parcours de formation, le cas échéant (intitulé dans la langue d'enseignement de la filière et en langue Arabe)	

Session 2021 _ date limite de dépôt des demandes d'accréditation : 31 mars 2021

Important

1. Le présent descriptif comprend 17 pages. Il doit être dûment rempli et adressé au secrétariat de la CNCES (Direction de l'Enseignement Supérieur et du Développement Pédagogique) **avant le 31 mars 21**. La demande d'accréditation doit comporter les avis et visa du :
 - ✓ Coordonnateur pédagogique de la filière ;
 - ✓ Chef du département d'attache de la filière ;
 - ✓ Président du conseil de l'établissement dont relève la filière;
 - ✓ Président du conseil de l'université.
2. La demande d'accréditation doit être remise en **2 exemplaires sur support papier et une copie sur support électronique (format Word et format PDF, comportant les avis et visas requis ainsi que tous documents annexes)**.
3. Le descriptif dûment renseigné, doit se conformer aux :
 - **Cahier des Normes Pédagogiques Nationales ;**
 - **Modules et contenus du tronc commun national harmonisés pour le cas des Licences d'études Fondamentales, comme le prévoit le CNPN.**
4. L'offre de formation de l'université doit être cohérente et se baser sur des critères, d'opportunité, de qualité, de faisabilité et d'optimisation des ressources humaines et matérielles, à l'échelle du département, de l'établissement et de l'université. La demande d'accréditation doit satisfaire aux moyens humains et matérielles nécessaires à la bonne mise en œuvre de la filière considérée.
5. Lors de l'élaboration des filières, des troncs communs sont à prévoir entre les filières du même champ disciplinaire afin de permettre les passerelles entre filières au sein de l'établissement ou avec d'autres établissements. Aussi, **il faut éviter la multiplicité des filières dans une même discipline**. Le projet de la filière est élaboré par une équipe pédagogique qui relève d'un ou de plusieurs départements, selon le présent descriptif. Les projets de filières doivent être soumis au préalable à une évaluation au niveau de l'établissement et de l'université. Le projet de la filière comportant les avis et visa du département d'attache de la filière, est soumis par le département au conseil de l'établissement pour approbation, puis au Conseil de l'Université pour adoption tout en veillant au respect des normes pédagogiques nationales. Les demandes d'accréditation, une fois adoptées par les conseils de l'établissement et de l'université, sont transmises au Ministère pour accréditation. Les demandes d'accréditation de l'université sont accompagnées d'une note de présentation de l'offre globale de formation de l'université (opportunités, articulation entre les filières, les parcours de formation et les passerelles entre les filières,...)
6. Il est demandé de joindre à la demande d'accréditation :
 - Un CV succinct du coordonnateur pédagogique de la filière;
 - Les engagements des intervenants externes à l'université ;
 - Les engagements des partenaires socio-professionnels.
7. Si l'espace réservé à une rubrique est insuffisant, utiliser des feuilles supplémentaires.

AVIS ET VISAS

Le coordonnateur pédagogique de la filière *

** Le coordonnateur de la filière appartient au département d'attache de la filière*

** Joindre un CV succinct du coordonnateur de la filière*

Etablissement : IMS- KENITRA

Département :

Prénom et Nom : selmaoui karima

Spécialité : Gestion

Tél. :

Fax :

E. Mail :

Date et signature :

Le Chef de département d'attache de la filière

L'avis du département, exprimé par le chef de département, devrait se baser sur des critères précis de qualité, d'opportunité, de faisabilité, et d'optimisation des ressources humaines et matérielles, à l'échelle du département.

- Avis Favorable
- Avis Défavorable

Motivations :

Date, signature et cachet du Chef de département :

AVIS ET VISAS

Le Chef de l'établissement dont relève la filière

L'avis du Conseil d'établissement, exprimé par son président, devrait se baser sur des critères précis de qualité, d'opportunité, de faisabilité, et d'optimisation des ressources humaines et matérielles, à l'échelle de l'établissement.

- Avis Favorable
- Avis Défavorable

Motivations :

Date, signature et cachet du Chef de l'établissement :

Le Président de l'université

L'avis du Conseil d'université, exprimé par son président, devrait se baser sur des critères précis de qualité, d'opportunité, de faisabilité, et d'optimisation des ressources humaines et matérielles, à l'échelle de l'université.

- Avis Favorable
- Avis Défavorable

Motivations :

Date, signature et cachet du Président de l'université :

SOMMAIRE DES MODULES

Descriptif du Module n° :	Intitulé du Module	N° de la page
1	DROIT COMMERCIAL	
2	TECHNIQUES DE VENTE	
3	GESTION DE L'ENTRETIEN	
4	INFORMATIQUE ET STATISTIQUES	
5	MARKETING STRATEGIQUE	
6	MARKETING DIRECT	
7	NEGOCIATION COMMERCIALE	
8	GESTION RELATION CLIENT	
9	E-COMMERCE	
10	PFE	
11	PFE	
12	PFE	

1. IDENTIFICATION DE LA FILIERE

Intitulé : **Techniques de Vente et relations clientèles**

Parcours de formation, le cas échéant : **Semestre 5 et 6**

Discipline (s) (*Par ordre d'importance relative*) :

- GESTION
- MARKETING
- TECHNIQUES DE VENTE

Spécialité(s) du diplôme : **MARKETING**

Mots clés : **MARKETING, TECHNIQUES DE VENTES, GESTION.**

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permet aux étudiants de développer leurs capacités de communication (avec les clients) et de saisir les enjeux du marketing relationnel

3. COMPETENCES A ACQUERIR

Les étudiants seront formés dans le cadre de cette licence pour être recrutés par les entreprises formant le tissu économique marocain et ils seront chargés, entre autres de la vente et la négociation, es actions de prospection et de la relation avec le client

4. DEBOUCHES DE LA FORMATION

- Chef des ventes
- Conseiller commercial
- Commercial
- Chef de produit

5. CONDITIONS D'ACCES

5.1. MODALITES D'ADMISSION (La norme RG3 du CNPN prévoit, pour la **Licence Professionnelle**, que la sélection des candidats se fait par voie de test écrit et de toute autre modalité prévue dans le descriptif de la filière)

– **Diplômes requis : BAC +2 : option sciences économiques ou équivalents**

– **Pré-requis pédagogiques spécifiques :**

- **Management**
- **marketing**

– **Procédures de sélection :**

Etude du dossier :

(Expliciter les critères de sélection : mentions, nombre d'années d'études, notes des matières principales, etc...)

Test écrit :

Et ou

Entretien :

Autres (spécifier) :

5.2. ACCES PAR PASSERELLES (Diplôme(s) requis, prés-requis spécifiques, procédures, effectifs des étudiants,...) :

ISTA, EST

5.3. EFFECTIFS PREVUS :

1^{ère} promotion : Année universitaire 2021/2022 : 70

2^{ème} promotion : Année universitaire 2022/2023 : 70

3^{ème} promotion : Année universitaire 2023/2024 : 70

6. ARTICULATION DE LA FILIERE AVEC LES FORMATIONS DISPENSEES AU NIVEAU DE L'UNIVERSITE

(Articulation entre les quatre premiers semestres et les 5^{ème} et 6^{ème}, Passerelles entre la filière et les autres filières Licence de l'établissement et au niveau de l'université, Articulation de la filière avec des LP et les Masters...)

7. ORGANISATION MODULAIRE DE LA FILIERE LP

5^{ème} et 6^{ème} SEMESTRE

Module					Coordonnateur du module* (* le coordonnateur du module, intervenant dans le module, appartient au département d'attache du module)					
N°	Intitulé	Volume Horaire	Nature du module (Majeur / Complémentaire)	Département d'attache du module	Nom et prénom	Etablissement Université	Département	Spécialité	Grade	
Semestre 5	1	Droit commercial	40	COMPLEMENTAIRE	SCIENCES JURIDIQUES ET POLITIQUES EN LANGUE FR	OUHANOU MUSTAPHA	FSJP /U IBN TOFAIL	SCIENCES JURIDIQUES EN FR	DROIT	PES
	2	Techniques de vente	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	ACHOUR FATIMA ZAHRA	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PES
	3	Gestion de l'entretien	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	SOUSSI ALAOUI	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PH
	4	Informatique - statistiques	50	OUTIL	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	TORRA MOHAMED	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PES
	5	Marketing stratégique	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	DAOUI DRISS	IMS/U IBN TOFAIL		GESTION	PES
	6	Marketing direct	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	KHARBOUCH OMAR	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PH
	TOTAL VH SEMESTRE 5		290							
Semestre 6	1	Négociation commerciale	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FERROUHI EL MEHDI	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PH
	2	Gestion de la relation client	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	DAOUI DRISS	IMS/U IBN TOFAIL		GESTION	PES
	3	e-commerce	40	COMPLEMENTAIRE	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	TORRA MOHAMED	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PES
	4	PFE	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	KHARBOUCH OMAR	IMS/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PES
	5	PFE	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	KHARBOUCH OMAR	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PH
	6	PFE	50	MAJEUR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	KHARBOUCH OMAR	FEG/U IBN TOFAIL	Sc. Economiques et de Gestion	GESTION	PH
	TOTAL VH SEMESTRE 6		290							

7. EQUIPE PEDAGOGIQUE DE LA FILIERE

Nom et Prénom	Département	Spécialité	Grade	INTERVENTION	
				Module(s) d'intervention	Nature (Cours, TD, TP, encadrement de projets, etc.)
1. Intervenants de l'établissement d'attache :					
ACHOUR FATIMA ZAHRA	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	GESTION	PES	Techniques de vente	Cours et TD
SOUSSI ALAOUI	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	v	PH	Gestion entretien	Cours et TD
TORRA MOHAMED	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	GESTION	PES	Informatique - statistiques	Cours et TD
KHARBOUCCH OMAR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FINANCE	PH	Marketing direct	Cours et TD
FERROUHI EL MEHDI	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FINANCE	PH	Négociation commerciale	Cours et TD
TORRA MOHAMED	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	GESTION	PES	e-commerce	Cours et TD
KHARBOUCH OMAR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FINANCE	PH	PFE	Encadrement de projets
KHARBOUCH OMAR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FINANCE	PH	PFE	Encadrement de projets
KHARBOUCH OMAR	SC ECONOMIQUES ET DE GESTION	FINANCE	PH	PFE	Encadrement de projets
2. Intervenants d'autres établissements de l'université (Préciser) :					
OUHANOU Mustapha	SCIENCES JURIDIQUES ET POLITIQUES EN LANGUE FR	DROIT	PES	Droit commercial	Cours et TD
DAOUI DRISS		GESTION	PES	Marketing stratégique	Cours et TD
DAOUI DRISS		GESTION	PES	Gestion de la relation client	Cours et TD

8. MOYENS MATERIELS ET LOGISTIQUE SPECIFIQUES, NECESSAIRES A LA MISE EN ŒUVRE DE LA LICENCE PROFESSIONNELLE

Disponibles	Prévus
Les salles, ordinateurs, projecteurs	

9. PARTENARIATS ET COOPERATION (PRECISER LA NATURE ET LES MODALITES)

10.1 Partenariat universitaire (*Joindre les documents d'engagement, pour les partenaires autre que l'université d'appartenance de l'établissement dont relève la filière*)

Institution	Nature et modalités du partenariat

10.2 Partenariat socio -professionnel (*Joindre documents d'engagement*)

Institution	Domaine d'activité	Nature et modalités

10.3 Autres partenariats (*préciser /Joindre documents d'engagement*)

Institution	Domaine d'activité	Nature et modalités d'intervention

10. AUTRES RENSEIGNEMENTS JUGES PERTINENTS

--

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	1
Intitulé du module	Droit commercial
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	COMPLEMENTAIRE
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Permettre l'acquisition des pré-requis nécessaire .
Permettre d'appréhende le droit dans l'entreprise
Développer les capacités juridiques nécessaires.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Droit commercial	28	10				2	40
VH global du module	28	10				2	40
% VH	70	25				5	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Définition du droit commercial
Exercice de l'activité commerciale sous forme individuelle
Statut du commerçant
Obligations comptables
Exercice de l'activité commerciale sous forme de société

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRACTIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- xExamen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur : Nom et Prénom OUHANOU MUSTAPHA	PES	DROIT	SCIENCES JURIDIQUES EN FR	FSJP KENITRA	Cours
Intervenants : Nom et Prénom					
OUHANOU MUSTAPHA	PES	DROIT	SCIENCES JURIDIQUES EN FR	FSJP KENITRA	COURS

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	2
Intitulé du module	TECHNIQUES DE VENTE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Acquérir les techniques et utiliser les outils permettant l'optimisation des ventes.
Maîtriser les attitudes et les techniques de communication qui favorisent la confiance et l'aisance dans la prise de parole

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Techniques de vente	32	14				4	50
VH global du module	32	14				4	50
% VH	64 %	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Le processus de la négociation commerciale
Les anciennes techniques de vente
Les nouvelles techniques de vente
Gestion des réclamations
Training sur les situations difficiles face aux clients

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur ACHOUR FATIMA ZAHRA	PES	Gestion	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : ACHOUR FATIMA ZAHRA	PES	Gestion	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	3
Intitulé du module	GESTION DE L'ENTRETIEN
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Repérer les différentes étapes dans un entretien de vente
Adopter la bonne attitude en tant que vendeur
Préparer l'entretien de vente (préparation du produit et accueil)

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Gestion de l'entretien	32	14				4	50
VH global du module	32	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

TECHNIQUES D'ENTRETIEN
GESTION DE L'ENTRETIEN
MISE EN SITUATION (SIMULATION D'ENTRETIEN).

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre**
- Contrôles continus** : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur DAOUI DRISS	PES	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : DAOUI DRISS	PES	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	4
Intitulé du module	Informatiques et Statistiques
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	OUTIL
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

maîtriser le vocabulaire lié au domaine de l'informatique générale et l'informatique de gestion en particulier •
lister l'ensemble des outils nécessaires en bureautique
utiliser un ordinateur pour exécuter une tâche
appréhender l'environnement informatique dans un contexte professionnel
développer les compétences des étudiants en termes d'analyses statistiques et réaliser et d'interpréter une étude de marché simple

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Informatique et statistique	32	14				4	50
VH global du module	32	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">○ Informatique de gestion○ Bureautique (Word, Excel...)○ Statistique descriptive○ mobiliser les outils statistiques et informatique pour faire une étude sur le marché |
|---|

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur TORRA MOHAMED	PH	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	-
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : TORRA MOHAMED	PH	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	5
Intitulé du module	Marketing stratégique
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Sensibiliser les étudiants à l'esprit « marketing » et à ses enjeux contemporains
Familiariser les étudiants avec la démarche marketing
Fournir les concepts, les outils d'analyse et les modèles spécifiques qui sont essentiels à la prise de décisions stratégiques afin d'élaborer une stratégie marketing : analyse & diagnostic, réflexion et choix stratégiques.
Choisir et formuler la bonne stratégie marketing
Permettre une appropriation des concepts au travers d'études de cas.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Marketing stratégique	46	14				4	50
VH global du module	46	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Introduction au marketing et démarche marketing
Diagnostic stratégique marketing : interne & externe, SWOT
Segmentation - Ciblage - Positionnement
Choix d'une stratégie marketing
La compréhension du consommateur au cœur du marketing
Introduction aux études de marché

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRACTIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur DAOUI DRISS	PES	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : DAOUI DRISS	PES	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	6
Intitulé du module	MARKETING DIRECT
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	COMPLEMENTAIRE
Semestre d'appartenance du module	5
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

A l'issue du module l'étudiant devra être capable de :

- Acquérir les concepts clés du marketing.
- Comprendre, maîtriser et savoir appliquer l'enchaînement de la démarche marketing.
- Manipuler des connaissances théoriques en marketing dans des situations concrètes et des secteurs spécifiques.
- Traiter des études de cas en marketing.
- Formuler des recommandations pertinentes pour une entreprise

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

Aucun prérequis nécessaire

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Marketing direct	32	14				4	50
VH global du module	32	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Piloter le marketing direct
Les avantages du marketing direct
Le marketing par catalogue
Le télémarketing (ou marketing téléphonique)
Les autres médias employés pour le marketing direct
La responsabilité sociale et éthique du marketing direct
Le marketing interactif
Le marketing fondé sur le bouche-à-oreille et le marketing viral
L'élaboration des normes de prospection
La gestion efficace du temps
L'art de vendre

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

<input checked="" type="checkbox"/> X Examen de fin de semestre
<input type="checkbox"/> Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

--

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	7
Intitulé du module	NEGOCIATION COMMERCIALE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Apporter ou rappeler les fondamentaux de la négociation
Travailler sur la dimension comportementale en négociation
Acquérir les bons automatismes pour « se préparer à réussir sa négociation »
Développer les bonnes stratégies de négociation
Optimiser la conduite et le suivi d'une négociation

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Négociation commerciale	36	14				4	50
VH global du module	36	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Caractéristiques générales de la négociation
Connaissance du client et grandes phases de la négociation
Outils dialectiques et mises en situation
Evolution des pratiques : Typologies de négociation et évaluation
Principes et Pratiques de la négociation commerciale internationale

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRACTIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- xExamen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur FERROUHI EL MEHDI	PH	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants FERROUHI EL MEHDI	PH	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	8
Intitulé du module	GESTION RELATION CLIENT
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Maîtriser les aspects qui permettent d'entretenir une relation durable et satisfaisante avec la clientèle potentielle et réelle de l'entreprise

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Gestion Relation Client	32	14				4	50
VH global du module	32	14				4	50
% VH	64	28				8	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Gérer la relation clientèle à distance
Décrire les mesures de fidélisation de la clientèle
Décrire le processus de gestion des réclamations de la clientèle
Gérer la relation clientèle à distance

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur Daoui driss	PES	GESTION		IMS KENITRA	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : Daoui driss	PES	GESTION		IMS KENITRA	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	9
Intitulé du module	E-COMMERCE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Ce cours vise à pour objectif de donner aux étudiants une vue d'ensemble du e-commerce. Il s'agit de les initier aux enjeux de la vente en ligne, de faire un tour d'horizon des spécificités d'un site e-commerce, de son contenu et de son animation.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

--

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
Contrôle de gestion	30	06				4	40
VH global du module	30	06				4	40
% VH	75%	15%				10%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

Introduction et historique du e-commerce
Élaboration d'une stratégie de commerce électronique
L'utilisation des médias digitaux en communication
Animer son site e-commerce
Le client au cœur de l'e-commerce
E-commerce et omni-canal

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

--

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

--

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- X Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

La note de module correspond à la moyenne des notes des différents contrôles.

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur TORRA MOHAMED	PES	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : TORRA MOHAMED	PES	GESTION	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	10
Intitulé du module	PFE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Permettre à l'étudiant d'appliquer ses connaissances théoriques en traitant une problématique particulière, en menant une enquête sur le terrain.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

Validation du S5

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
PFE	36	14				4	50
VH global du module	36	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

Rapport final 75%
Rapport de stage 25%

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	11
Intitulé du module	PFE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Permettre à l'étudiant d'appliquer ses connaissances théoriques en traitant une problématique particulière, en menant une enquête sur le terrain.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

Validation du S5

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
PFE	36	14				4	50
VH global du module	36	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRATIQUES

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

Rapport final 75%
Rapport de stage 25%

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS

DESCRIPTIF DU MODULE

N° d'ordre du module	12
Intitulé du module	PFE
Nature du module <i>(Majeur / Complémentaire)</i>	MAJEUR
Semestre d'appartenance du module	6
Département d'attache	
Etablissement dont relève le module	IMS- KENITRA

1. SYLLABUS DU MODULE

1.1. OBJECTIFS DU MODULE

Permettre à l'étudiant d'appliquer ses connaissances théoriques en traitant une problématique particulière, en menant une enquête sur le terrain.

1.2. PRE-REQUIS PEDAGOGIQUES

(Indiquer le ou les module(s) requis pour suivre ce module et le semestre correspondant)

Validation du S5

1.3. VOLUME HORAIRE (Les travaux dirigés sont obligatoires dans les modules majeurs. Les travaux pratiques, hors projet tutoré ou stage, constituent 20% au minimum du volume horaire global du module nécessitant des travaux pratiques).

Composante(s) du module	Volume horaire (VH)						
	Cours	TD	TP	Activités Pratiques (Travaux de terrain, Projets, Stages, ...), Autres /préciser)	Travail personnel	Evaluation des connaissances	VH global
PFE	36	14				4	50
VH global du module	36	14				4	50
% VH	64%	28%				8%	100%

1.4. DESCRIPTION DU CONTENU DU MODULE

- Fournir une description détaillée des enseignements et/ou activités pour le module (Cours, TD, TP, Activités Pratiques, ...).
- Pour le cas des Licences d'Etudes Fondamentales, se conformer au contenu du tronc commun national.

1.5. MODALITES D'ORGANISATION DES ACTIVITES PRACTIQUES

1.6. DESCRIPTION DU TRAVAIL PERSONNEL, LE CAS ECHEANT

2. EVALUATION

2.1. Modes d'évaluation

- Examen de fin de semestre
- Contrôles continus : préciser (tests, épreuves orales, devoirs, exposés, rapports de stage ou autre moyen de contrôle) :

2.2. Note du module

(Préciser les coefficients de pondération attribués aux différentes évaluations pour obtenir la note du module.)

Rapport final 75%
Rapport de stage 25%

2.3. Modalités de Validation du module

Le module est acquis si la note est supérieure ou égale à 10.

3. COORDONNATEUR ET EQUIPE PEDAGOGIQUE DU MODULE (Le coordonnateur du module appartient au département d'attache du module)

	Grade	Spécialité	Département	Etablissement	Nature d'intervention (Enseignements ou activités : Cours, TD, TP, encadrement de stage, de projets, ...)
Coordonnateur KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	
Intervenants : Nom et Prénom					
Intervenants : KHARBOUCH OMAR	PH	FINANCE	Sc. Economiques et de Gestion	FEG	COURS + TD

4. AUTRES ELEMENTS PERTINENTS