

Admission

Ce DU TC s'adresse aux titulaires d'un Bac + 2 et aux professionnels . L'admission se fait:

- Pour les diplômés Bac + 2 :
 - Sélection sur dossiers ;
 - Entretien oral face à un jury
- Pour les professionnels:
 - Sélection sur dossier: validation des acquis;;
 - Entretien oral;

Coût de la formation :

Les frais de cette formation sont de 25 000 Dh

NB: les cours auront lieu les week end

Informations et inscriptions

Responsable de la formation
Pr ABENBOUTAIEB Fouad
f.abenboutaieb@um5s.net.ma



Renseignements:

dfc.enset@um5s.net.ma
Avenue de l'Armée Royale, Hay Ryad Rabat
10100 BP 6207 Rabat Institut Maroc
Tel: +212 (0) 5 37 56 40 62
Fax : +212 (0) 5 37 56 40 76



**Ecole Normale Supérieure de
l'Enseignement Technique
Rabat**

**Diplôme d'université
des Etudes Supérieures
Spécialisées Bac + 3**

Technico-commercial

DU-TC
DU-TC

Ecole Normale Supérieure de
l'enseignement Technique
Enset.um5s/ac.ma

Objectifs de la formation

Ce DU a pour finalité professionnelle la préparation des étudiants à des postes de responsabilité commerciale dans des entreprises de vente de produits à caractère technique.

Le but recherché par cette formation est d'offrir à des étudiants titulaires d'une formation scientifique ou technique et aussi à des professionnels d'acquérir des compétences commerciales leur permettant d'occuper des fonctions de technico-commerciaux et évoluer dans la structure des entreprises.

Ce profil répond à un besoin de la profession en collaborateurs ayant une parfaite maîtrise des processus de commercialisation des produits ou services. D'un autre côté être capable d'intégrer une approche commerciale permettant de dialoguer avec les multiples partenaires de l'entreprise.

Contenu de la formation:

Module 1: L'entreprise et son environnement:

EM1-1: Droit des affaires

EM1-2: Marketing

EM1-3: Etudes des marchés

EM1-4: Gestion comptable et financière.

Module 2: Management de l'activité commerciale :

EM2-1: prospection des marchés

EM2-2: Techniques de vente et de négociation

EM2-3: Intelligences économiques / Les veilles

EM2-4: Gestion de la relation clients

EM2-5: Négociation en milieu industriel

Module 3: Management des équipes et des projets:

EM3-1: Management de projets

EM3-2: Management des équipes

EM3-3: management de la force de vente

Module 4: Stage en entreprises

Module 5: Projet de fin d'études

Débouchés de la formation:

A l'issue de cette formation, les titulaires de ce diplôme pourront avoir accès à tous les secteurs industriels dont l'activité repose sur la commercialisation de produits ou de services. En ayant la possibilité d'exercer des métiers comme :

- Représentant technico-commercial ;
- Responsable clientèle ;
- Responsable de ventes;
- Responsable de service après vente ;