

Diplôme reconnu à l'international

Bac + 3

Licence LMD

Inscription :

50 000 F

Scolarités :

- **L1 et L2**

395 000 F

- **L3**

530 000 F

Durée des études :

6 semestres

Public cible :

La formation s'adresse aux titulaires du **BAC**



OBJECTIFS DU PARCOURS

- OBJECTIF GENERAL

L'objectif de la Licence Professionnelle en Gestion Commerciale et Marketing est de former des diplômés en matière de politique commerciale des entreprises commerciales et de service, de même que les unités de production.

- OBJECTIFS SPECIFIQUES

Le diplômé doit être capable de :

- Acquérir les bases en marketing et stratégie commerciale
- veiller et analyser le marché de l'entreprise ainsi que son environnement,
- Elaborer des plans d'action marketing (cible, marque, prix...) efficient,
- prospecter, négocier, fidéliser la clientèle,

PUBLIC CIBLE

La Licence Professionnelle en Gestion Commerciale et Marketing (LPGCM) est ouverte à toute personne désireuse d'acquérir des connaissances en marketing, commerce, en vente, vente stratégie.

PROFIL / CONDITIONS D'ENTREE

L'entrée dans le parcours de licence Commerce International peut se faire à partir du BAC 2. Concernant le BAC, les séries autorisées sont : C, D, G2, G3. Le BAC A4 pourra être autorisé sous réserve d'une note supérieure ou égale à 10/20 en mathématiques au BAC 1 et au BAC 2.

COMPETENCES VISEES

Le diplômé de la licence Professionnelle en Gestion Commerciale et Marketing a des compétences en management des entreprises et des administrations, en gestion spécialisée d'activités tertiaires (banque, assurance, immobilier, ...) et marketing et gestion commerciale (analyse du marché de l'entreprise et de son environnement, élaboration du plan marketing, élaboration des stratégies marketing, analyse de données en marketing...), en prospection et négociation, en gestion de la relation client, gestion des approvisionnements etc.

PROFIL DE SORTIE

Le titulaire d'une licence en Gestion Commerciale et Marketing (niveau Bac+3) peut occuper les postes d'assistants marketing, de responsable d'une unité commerciale, de chefs de produit junior, de chefs de secteur, de commerciaux, de technico-commerciaux., responsable des ventes, chef de rayon, promoteur de vente, chargé d'approvisionnement, vendeur (Agent commercial, VRP, Courtier, commissionnaire, etc.) dans des PME et grandes entreprises (industrie, distribution, restauration) et dans des sociétés d'études, de conseil et de marketing opérationnel, etc.

MODALITÉS D'ACCÈS

- ❖ Un dossier d'inscription dûment rempli + une demande d'admission
- ❖ Une copie simple de l'extrait de naissance
- ❖ 2 photos passeports
- ❖ Copie légalisée du baccalauréat ou de l'attestation
- ❖ 1 certificat médical

Le dossier d'inscription est disponible au secrétariat et téléchargeable en ligne à l'adresse : www.esiba.tg/inscription (se référer à la formation souhaitée)

Organisation de la formation

Gestion Commerciale et Marketing

La formation est étalée sur 6 semestres d'enseignement à ESIBA

Contenus du programme

	Licence 1		Licence 2		Licence 3	
	Semestres 1 et 2		Semestres 3 et 4		Semestres 5 et 6	
	Modules	Crédits	Modules	Crédits	Modules	Crédits
Matières Fondamentales	Introduction au management	6	Initiation au Mandarin	3	Système d'information Marketing / Veille Marketing	3
	Economie d'entreprise	3	Comptabilité des travaux de fin d'exercice	3	Management des achats et distribution	6
	Principes de gestion des RH	3	Bureautique: Base de données	2	Management de la qualité	3
	Introduction à la comptabilité générale	3	Gestion de la relation client et E-Marketing	4	Logiciel de gestion des contrats commerciaux	3
	Principe de marketing	3	Calcul des probabilités	3	Stratégie d'entreprise	3
	Economie générale	3	Diagnostic stratégique	6	Management des Marques	3
	Techniques d'expression en Français	3	Introduction à la stratégie d'entreprise	3	Initiation à l'évaluation de projet	3
	Bureautique	3	Marketing International	3	Gestion prévisionnelle des ventes	3
	Technique d'expression en Anglais	3	Comptabilité analytique de gestion	3	Anglais de spécialité : Gestion commerciale et Marketing	3
	Comportement du consommateur	2	Marketing opérationnel	3	Innovation et lancement de nouveaux produits	3
	Introduction à l'étude de Droit	3	Droit commercial	3	Droit de la distribution	3
	Comptabilité des opérations courantes	3	Mathématiques Financières	3	Stratégie de la distribution client	3
	Introduction à l'Anglais des affaires	2	Fiscalité d'entreprise	3	Contrôle de gestion commerciale	2
	Introduction aux théories des organisations	3	Droit de la concurrence	2	Jeux de rôle et étude de cas en gestion commerciale Marketing	3
	Outils de communication électronique	2	Statistiques décisionnelles	3	Rapport de stage	20
	Analyse mathématique	3	Communication Commerciale	3		
	Tableur	2	Entreprenariat	3		
	Technique de vente et des négociations	3	Techniques commerciales et de magasinage	4		
	Gestion des stocks et d'approvisionnements	3	Techniques de prospection et de vente	3		
	Droit du travail	3				
Gestion de la force de vente et de comportements du consommateur	4					
Gestion de la force de vente	2					
Statistique descriptive	3					
Droit de la consommation	2					

Modalités de paiement :

	A l'inscription	Décembre 2025	Février 2026	Mars 2026
L1	50.000 F + 145.0000 F	100.000 F	100.000 F	50.000 F
L2	50.000 F + 145.0000 F	100.000 F	100.000 F	50.000 F
L3	50.000 F + 145.000 F	145.000 F	120.000 F	120.000 F