



UNIVERSITY OF TECHNOLOGY AND BUSINESS
 UFR: DROIT-ECONOMIE-GESTION-SCIENCES POLITIQUES
 DOMAINE: SCIENCES DE LA SOCIETE SSO/ MENTION : SCIENCES DE GESTION
 PARCOURS : MARKETING RELATIONNEL ET NEGOCIATIONS

FORMATION A DISTANCE ET EN LIGNE ANNEE ACEDEMIQUE 2017-2018
 LICENCE PROFESSIONNELLE BACC+3 MARKETING RELATIONNEL ET NEGOCIATIONS M.R.N.



**LICENCE
 MARKETING
 RELATIONNEL ET
 NEGOCIATIONS**

EM: Ecole de Management
Durée 3ans post-bac

Diplôme : Licence en Sciences de la Société ;
 Mention Sciences de Gestion ;
 Parcours : Marketing Relationnel et Négociations

Regroupement : Oui, conseillé mais non Obligatoire

Conditions d'admission :
 Baccalauréat toutes séries

Validation des Acquis (pour entrer en Licence 2^{ème} et 3^{ème} année) : Oui

Cours et support pédagogiques :
 accessible sur la plateforme iutb moyennant login et mot de passe fourni par l'Université, envois par messagerie électronique en format word, pdf ; regroupements

Objectif : Former des futurs cadres en négociation, communication et relation publique ;
 Former des spécialistes en matière de publicité et gestion d'image ;
 Former des hommes et des femmes capables de représenter les entreprises, sociétés et groupement dans diverses formes de négociations et Relation publique.

Public cible : Bacheliers, étudiants en double cursus, Professionnel en conversion de carrière, Professionnel en Formation Continue, Etudiants ou professionnel en situation géographiquement éloignés, et toutes personnes susceptible de s'intéresser à la formation.

Débouchés :

- Lobbyiste, spécialiste en relation publique ;
- Responsable marketing digital ;
- Responsable Relation publique ;
- Chef de publicité ;
- Chargé de communication
- Autres...

Ouverture des inscriptions
 Année académique
 2017-2018

Poursuites d'Etudes :

- Master Influence, Lobbying et Stratégies des Présences Digitales (UTB)
- Master Commerce Intelligence Marketing et Mesures des Marchés (UTB sous conditions)
- Master Intelligence Economique et Pilotage des Stratégies Compétitives (UTB sous conditions)
- Master Information Communication
- Master Directions marketing et Commerciales
- Master Relations publiques
- Autres...

SEMESTRE 1	
UE 1 Fondamentaux de calculs	-Introduction aux statistiques ; -Eléments de calculs simples.
UE 2 Complémentaires d'enseignement	-Introduction aux études en économie ; -Introduction à l'étude du droit -Introduction à la gestion
UE 3 Fondamentaux de Droit, d'économie et de gestion	-Revue des faits et pensées économiques -Commerce, finance et mondialisation -Introduction historique au droit -Théorie de l'organisation
UE 4 Ethique et Initiation à la vie Universitaire	Ethique et initiation à la vie universitaire
UE 5 Langues et remises à niveau	Français, Anglais, remise à niveau

UNIVERSITY OF TECHNOLOGY AND BUSINESS
 LOT IAV 304 BIS MANDRIMENA IAVOLOHA ANTANANARIVO 102 MADAGASCAR

Tel : 020 22 572 60/ 034 96 401 31/ 033 05 234 56/ 032 68 056 34

www.univ-utb.com

mail : contact@univ-utb.com

Evaluations :

Contrôle Continu
Examens finaux sur table

Deuxième sessions :

Oui

Rédaction de mémoire :

Oui en troisième année de licence

Stage : oui en troisième année de licence

SEMESTRE 2	
UE Fondamentaux de gestion	-Introduction à la comptabilité -Introduction au marketing et à la politique commerciale
UE 2 Fondamentaux d'économie	-Micro-économie -Macro-économie
UE 3 Fondamentaux de droit	-Droit public -Droit privé
UE 4 Fondamentaux de nouvelles technologies	-Introduction aux nouvelles technologies et Internet (nécessaire pour la délivrance du certificat 2 .i)
UE 5 Techniques Linguistiques et cultures	Français et cultures commerciales Anglais des affaires
SEMESTRE 3	
UE 1 Economie Générale et d'entreprise	Economie d'entreprise
UE 2 Méthodes quantitatives de gestion	Mathématique financière ; Probabilité et statistique
UE 3 Marketing et politique commerciale	-Concept marketing -Politique commerciale
UE 4 Informatique commerciale	-Bases de données et système d'Informations Marketing
UE 5 Système d'informations Marketing	Système d'information de gestion ; Base de données et programmation ;
UE 6 Langues vivantes	Français des Affaires, Anglais
SEMESTRE 4	
UE 1 Introduction aux médias	-Introductions aux médias
UE 2 Comptabilité droit	-Droit des affaires -Gestion financière et comptable
UE 3 Psychologie appliquée au marketing	Psychologie des consommateurs et sociologie des groupes
UE 4 Marketing et commerce international	Marketing et commerce international
UE 5 Langues vivantes appliquées et développement personnel	-Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle ; Anglais des Affaires
SEMESTRE 5	
UE 1 Mesures d'audiences	-Méthodologie d'enquête et de sondage -Analyse des données médiatique
UE 2 Gestion d'image et influence	Stratégies des influenceurs et gestion des marques
UE 3 Communication et relation publique	Communication et relation publique
UE 4 Communication et logique d'intercompréhension	Communication et logique d'intercompréhension
UE 5 Pratique de la Communication Professionnelle	Anglais des affaires, Pratiques écrites et orales de la communication professionnelle
SEMESTRE 6	
UE 1 Marketing relationnel et négociations	-Veille et recherche marketing -Négociations marketing et commerciale
UE 2 Business psychology and leadership	-Business psychology -Leadership and implementing organizational change
UE 3 Lobbying, influence et relations publiques	-Psychologies des influences -Médias et relations publiques
UE 4 Mise en situations professionnelles	Stage en entreprise, Rédaction de mémoire

Cette plaquette est susceptible à toutes modifications suivant des ajustements en matière de qualités, de formes et de fond.