

## **Fiche d'identité de la formation de master**

**Domaine : Sciences économiques, commerciales et de gestion**

**Division : Sciences Commerciales**

**Spécialisation : Marketing des services**

**Phase : Master**

### **1. Cadre de composition**

Cette formation s'inscrit dans le cadre des offres nationales dans le domaine des sciences économiques, commerciales et de gestion, et pour assurer la qualité de la formation, la Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et de Gestion comprend des structures encourageantes et des compétences qualifiées.

### **2. Conditions d'admission :**

Les étudiants titulaires d'un baccalauréat en marketing peuvent s'inscrire au Master en marketing des services.

### **3. Objectifs de la formation :**

Le Master en Marketing des Services vise à consolider et à soutenir les informations de base obtenues dans le domaine du marketing et de diverses autres branches du savoir, ainsi que la réponse de l'université algérienne aux aspirations de la société et à l'adaptation progressive au système d'enseignement supérieur. à:

- Travailler à préparer et qualifier des cadres et des expertises techniques qualifiées capables d'excellence et de créativité.
- Créer des compétences humaines capables d'analyser les données et de gérer les relations.
- Services de marketing liés au transport, à la logistique, à la distribution et au marketing électronique.

#### 4. Qualifications et capacités ciblées :

Il cible les compétences qui relèvent de la Division des Sciences Commerciales, spécialisée en Marketing, qui dépend de la formation de diplômés capables de développer des compétences administratives en mettant l'accent sur l'équilibre entre les fondements théoriques et les méthodes modernes appliquées dans le domaine du marketing et de leur développement.

#### 5. Capacités régionales et nationales opérationnelles :

- Travailler dans des institutions nationales publiques et privées, et dans diverses entreprises étrangères, notamment de services.

- Travailler dans le domaine du marketing électronique.

- Travailler au sein d'établissements d'enseignement supérieur.

#### 6. Partenaires en cadrage :

Autres institutions partenaires, institutions et autres partenaires socio-économiques

**7. partenaires d'encadrement ;** autres institutions partenaires, institutions et autres partenaires socio-économiques

\* **Le premier semestre ;**

Unité d'apprentissage	Courrier 15 semaines	courrier		
		discours	r.dirigée	L'application fonctinne
<b>Unités d'enseignement de base</b>				
Analyse stratégique et concurrentielle	45H	1H30	1H30	/
Innovation et développement de produits	45H	1H30	1H30	/
Gestion de la force de vente	45H	1H30	1H30	/
Méthodes quantitatives en marketing1	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'enseignement méthodologique</b>				
Éthique du marketing	45H	1H30	1H30	/
Communication et rédaction administrative	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'éducation exploratoire</b>				
Applications en marketing numérique	45H	1H30	/	1H30
<b>Unité d'éducation horizontale</b>				
Langue 1	22H30	/	1H30	/
<b>La somme du premier du premier semestre</b>	<b>337H30</b>	<b>10H30</b>	<b>12H</b>	<b>1H30</b>

**\* Le Deuxième semestre ;**

Unité d'apprentissage	Courrier 15 semaines	courrier		
		discours	r.dirigée	L'application fonctinne
<b>Unités d'enseignement de base</b>				
Gestion de la marque	45H	1H30	1H30	/
Gestion de la qualité	45H	1H30	1H30	/
Méthodes quantitatives en marketing	45H	1H30	1H30	/
Gestion de la relation client	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'enseignement méthodologique</b>				
Marketing islamique	45H	1H30	1H30	/
Méthodologie de préparation d'un mémoire de master	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'éducation exploratoire</b>				
Ingénierie et conception publicitaire	45H	1H30	/	1H30
<b>Unité d'éducation horizontale</b>				
Langue 1	22H30	/	1H30	/
<b>La somme du premier du premier semestre</b>	<b>337H30</b>	<b>10H30</b>	<b>10H30</b>	<b>1H30</b>

**\* Le troisième semestre ;**

Unité d'apprentissage	Courrier 15 semaines	courrier		
		discours	r.dirigée	L'application fonctinne
<b>Unités d'enseignement de base</b>				
Contrôle de commercialisation	45H	1H30	1H30	/
Commercialisation industrielle	45H	1H30	1H30	/
Marketing dans les organisations à but non lucratif	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'enseignement méthodologique</b>				
Programmation statistique 2	45H	1H30	1H30	/
Gestion de la chaîne d'approvisionnement	45H	1H30	1H30	/
<b>Unités d'éducation exploratoire</b>				
Droit des affaires	45H	1H30	/	1H30
<b>Unité d'éducation horizontale</b>				
Séminaire sur les tendances modernes du marketing	22H30	/	1H30	/
<b>La somme du premier du premier semestre</b>	<b>292H30</b>	<b>09H</b>	<b>10H30</b>	<b>1H30</b>

\* Le 4<sup>eme</sup> semestre ;

	Volume de messagerie hebdomadaire	Usines	soldes
Travail personnel	<b>30H</b>	<b>04</b>	<b>30</b>
Formé dans un établissement	<b>03H</b>	-	-
Forums	<b>2H</b>	-	-
Autres travaux	<b>5H</b>	-	-
<b>Hexagramme total4</b>	<b>600H</b>	<b>04</b>	<b>30</b>