ÉCOLE DE GESTION

Certificat en gestion du marketing

Les sections *Présentation*, *Structure du programme* et *Admission et exigences* (à l'exception de la rubrique intitulée « Document(s) requis pour l'admission ») constituent la version officielle de ce programme. La dernière mise à jour a été faite le 26 juin 2023. L'Université se réserve le droit de modifier ses programmes sans préavis.

PRÉSENTATION

Sommaire*

*IMPORTANT : Certains de ces renseignements peuvent varier selon les cheminements ou concentrations. Consultez les sections *Structure du programme* et *Admission et exigences* pour connaitre les spécificités d'admission par cheminements, trimestres d'admission, régimes ou lieux offerts.

CYCLE
1er cycle

CRÉDITS
30 crédits

TRIMESTRES D'ADMISSION
Automne, Hiver, Été

RÉGIME DES ÉTUDES
Régulier

RÉGIME D'INSCRIPTION
Temps partiel

LIEUX
Campus principal de Sherbrooke, Campus de Longueuil

Renseignements

Campus principal de Sherbrooke

- 819 821-7303
- certificat.eg@USherbrooke.ca

Campus de Longueuil

- 450 463-1835 poste 61596
- certificat.longueuil.eg@usherbrooke.ca

Objectif(s) général(aux)

Permettre à l'étudiante ou à l'étudiant :

- d'acquérir une formation en gestion du marketing;
- de satisfaire partiellement aux exigences du programme de baccalauréat en administration des affaires (B.A.A.).

STRUCTURE DU PROGRAMME

Activités pédagogiques à option - 30 crédits

BLOC 1 : Activités pédagogiques de concentration - 21 à 30 crédits

Choisies parmi les suivantes :

Code de l'activité pédagogique	Titre de l'activité pédagogique et nombre de crédits
MAR221	Marketing - 3 crédits
MAR301	Gestion de mandat en communication et marketing - 3 crédits
MAR331	Comportement du consommateur - 3 crédits
MAR342	Recherche en marketing I - 3 crédits
MAR441	Marketing international I - 3 crédits
MAR444	Commerce de détail et distribution - 3 crédits
MAR455	Commerce électronique - 3 crédits
MAR463	Marketing industriel - 3 crédits
MAR464	Gestion du réseau des ventes - 3 crédits
MAR474	Communication marketing intégrée - 3 crédits
MAR511	Communication en vente personnelle - 3 crédits
MAR541	Marketing international II - 3 crédits
MAR547	Marketing des produits/services et gestion de la marque - 3 crédits
MAR567	Gestion de la relation client - 3 crédits
MAR661	Prix et performance marketing - 3 crédits

BLOC 2 : Activités pédagogiques générales - 0 à 9 crédits

Choisies parmi toutes les activités pédagogiques de premier cycle de l'École de gestion conditionnellement à l'approbation par la direction du programme de certificat. La personne devra communiquer avec la direction du programme pour faire valider son choix.

ADMISSION ET EXIGENCES

LIEU(X) DE FORMATION ET TRIMESTRE(S) D'ADMISSION

Longueuil : admission aux trimestres d’automne, d’hiver et d’été

Sherbrooke : admission aux trimestres d’automne, d’hiver et d’été

Condition(s) générale(s)

Avoir réussi le microprogramme de 1er cycle d'initiation à l'économique ou à la gestion, ou tout autre diplôme universitaire d'au moins 12 crédits;

ou

Détenir un diplôme d’études collégiales (D.E.C.) décerné par le ministère responsable des études supérieures au Québec (ou l’équivalent pour études hors Québec).

RÉGIME(S) DES ÉTUDES ET D'INSCRIPTION

Régime régulier à temps partiel

MAR221 - Marketing

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

PARTICULARITÉS

Cours offerts à tous

Cible(s) de formation

Acquérir les notions de base de marketing.

Contenu

Le concept de marketing. Les différentes étapes conduisant de l'innovation du produit à sa commercialisation. Introduction au comportement du consommateur. La demande et les marchés. Les produits et la concurrence. Initiation à la stratégie de marketing. Le plan de marketing. Le *marketing-mix*. La vente. Le marketing dans la société contemporaine.

Équivalente(s)

(MAR1003)

ou

(MAR103)

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Baccalauréat en communication appliquée

Baccalauréat en informatique de gestion

Certificat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

Mineure en administration

MAR301 - Gestion de mandat en communication et marketing

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

S'initier aux principaux concepts de la gestion de mandat en communication et marketing et à la démarche qui y est rattachée.

Contenu

Notion de mandat. Caractéristiques d'un mandat en communication et marketing. Étapes et processus associés à l'élaboration et à la mise en place d'un mandat en communication et marketing. Définition du besoin. Définition du concept. Identification des options. Études de préfaisabilité. Choix du concept. Analyse des risques. Identification des stratégies de réalisation et implantation.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Baccalauréat en communication appliquée

Certificat en gestion du marketing

MAR331 - Comportement du consommateur

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Assimiler les concepts de base du comportement des consommateurs de façon à pouvoir les utiliser efficacement sur le plan pratique.

Contenu

Les modèles en comportement du consommateur. La culture, les sous-cultures et les classes sociales. Les groupes de référence et la famille. Les situations. La perception. La personnalité. La motivation. Les attitudes et la relation attitude-comportement. La communication persuasive. Le processus de décision d'achat.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

Équivalente(s)

MAR2303

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Baccalauréat en communication appliquée

Baccalauréat en informatique de gestion

Certificat en gestion du marketing

Mineure en administration

MAR342 - Recherche en marketing I

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Se familiariser avec les principales étapes du processus de recherche, mener à bien une recherche appliquée et développer un sens critique vis-à-vis des études et rapports de recherche qui pourront se présenter dans le cadre d'emplois futurs pour ainsi concilier les aspects réalisation et utilisation.

Contenu

Des notions théoriques et pratiques sur les principales étapes du processus : identification de la problématique et détermination des objectifs; la détermination des sources d'information et la préparation de l'outil de recueil de l'information, l'échantillonnage; le recueil de l'information, l'analyse des données; la rédaction du rapport de recherche.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

et

(MQG222 ou MQG229 ou MQG301 ou ECN323)

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Baccalauréat en communication appliquée

Certificat en gestion du marketing

MAR441 - Marketing international I

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Se familiariser avec la réalité internationale des affaires et prendre conscience de son importance croissante; acquérir les connaissances indispensables à tout gestionnaire pour évaluer les opportunités et les risques du développement international, concevoir et mettre en œuvre des plans de pénétration des marchés étrangers.

Contenu

Problématique du développement international de l'entreprise; les différents modes de développement international; principes d'élaboration d'une stratégie internationale; l'exportation, le franchisage international, la concession de licences et l'investissement à l'étranger sous forme de coentreprise ou de filiales; les affaires dans les pays du tiers-monde et les transferts de technologie; perspectives internationales en matière de relations commerciales entre les pays et de possibilités de carrière.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

Équivalente(s)

MAR3603

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR444 - Commerce de détail et distribution

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Se familiariser avec un contexte particulier de la prise de décision en marketing qu'est la gestion d'un commerce de détail; identifier les variables qui se rapportent à la distribution physique puis démontrer leurs rôles et interdépendances dans l'opérationnalisation d'un système de distribution.

Contenu

Commerce de détail: organisation du commerce de détail, évaluation et sélection d'un site, gestion de l'assortiment, agencement du magasin, la promotion des ventes, services à la clientèle. Distribution: nature de la distribution physique et ses composantes: inventaire, affectation, itinéraires, transport, localisation des entrepôts, conditions de vente et service.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR455 - Commerce

électronique

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Analyser et comprendre le potentiel d'affaires d'Internet de façon à créer et exploiter des stratégies de marketing électronique.

Contenu

Impact du commerce électronique sur les organisations et sur l'économie. Comportements d'achat du cyberconsommateur. Recherche commerciale. Sécurité et confidentialité sur le Web. Développement de produits et services. Modèles de distribution électronique. Communication sur Internet. Commerce électronique, commerce interentreprises.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR463 - Marketing industriel

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Identifier, définir et comprendre aux niveaux conceptuel et pratique les spécificités du marketing industriel par opposition au marketing des produits de consommation finale.

Contenu

Le contexte économique de la réalité industrielle, les notions de demande primaire et de demande dérivée, la classification des produits et services faisant l'objet de transactions industrielles et les différentes situations d'achat, les caractéristiques des différents types de clientèles industrielles, les mécanismes intra-organisationnels de décision d'achat, la segmentation industrielle, les spécificités du plan de marketing adapté à la réalité industrielle (gestion du produit, communication commerciale, distribution, fixation du prix).

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR464 - Gestion du réseau des ventes

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Maîtriser les concepts de base de la vente personnelle et de la gestion du réseau des ventes.

Contenu

La vente personnelle. Le réseau des ventes et la stratégie de l'entreprise. La prévision des ventes. Le recrutement des vendeurs. L'organisation de la force de vente. La rémunération des représentants. La motivation. Les territoires et les quotas. Le contrôle de l'efficacité et l'évaluation du rendement.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR474 - Communication marketing intégrée

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Acquérir les notions de base de la communication marketing intégrée, se familiariser avec l'ensemble des outils de la communication marketing, développer des habiletés liées à la conception de plans de communication marketing intégrée et à la gestion des communications marketing de l'entreprise.

Contenu

L'importance de la communication marketing intégrée dans la stratégie de marketing, les firmes de communication marketing, les modèles de processus de communication, les objectifs de la communication marketing intégrée, la stratégie et les tactiques de création, la stratégie et les tactiques médias, la publicité, la promotion des ventes, les relations publiques, le marketing direct, la communication virtuelle, les mesures d'efficacité de la communication marketing, la réglementation et les enjeux déontologiques de la communication marketing.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR511 - Communication en vente personnelle

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Se familiariser avec les théories et pratiques en vente personnelle utilisées pour développer des relations à long terme avec la clientèle. S'initier au processus de communication interpersonnelle nécessaire à l'établissement, au maintien et au développement de relations d'affaires. Se sensibiliser au rôle de la vente et aux éléments inhérents (communication orale et écrite) au sein de la fonction marketing.

Contenu

Le développement de relations, les étapes du processus d'achat, les principes de communication et de persuasion, la vente, la prospection, la proposition de vente, la planification et le déroulement de l'appel, le rendez-vous, la rencontre, la présentation de l'offre, la réponse aux objections, la clôture de la vente, le suivi, le rapport.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR541 - Marketing international II

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Compléter et approfondir les connaissances conceptuelles de l'activité MAR 441 de manière à doter l'étudiante ou l'étudiant qui désire embrasser une carrière internationale d'une expertise technique de niveau avancé dans l'analyse des marchés internationaux, d'une expérience sur le terrain et d'une capacité d'actualiser et d'intégrer des connaissances nouvelles rendues nécessaires par les changements de la structure et de la nature des échanges internationaux.

Contenu

Problèmes de recherche et de prévision en marketing international; observation et analyse des marchés internationaux et des pratiques commerciales étrangères sur des thèmes choisis comme la distribution ou la publicité; impact sur la stratégie et l'action commerciale des changements récents de l'environnement international : Europe de l'Est, relations Nord-Sud et libre-échange.

Préalable(s)

(MAR441)

ou

(COM283)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR547 - Marketing des produits/services et gestion de la marque

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

S'initier à la gestion des produits et services, et à la gestion des marques.

Contenu

Concepts fondamentaux de la gestion des produits et services en fonction du cycle de vie, des caractéristiques du marché et des besoins des consommateurs. Définition et compréhension de marché, gestion de portefeuilles produits/services et des

marques; stratégies d'innovation et de lancement de nouveaux produits/services; stratégies de développement, de protection et de revitalisation de marques, du service à la clientèle et de la qualité des services. Introduction au marketing expérientiel.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR567 - Gestion de la relation client

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Comprendre les fondements stratégiques et analytiques de la gestion de la relation client.

Contenu

La gestion de la relation client comme outil stratégique permettant l'atteinte des objectifs de l'entreprise. Fidélisation de la clientèle et marketing relationnel. Le concept de valeur vie client (*customer lifetime value*). Évaluation de la valeur vie client. La reconnaissance, l'acquisition et la rétention de consommateurs. Allocation des ressources parmi les différents groupes de clients déterminés.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing

MAR661 - Prix et performance marketing

Sommaire

CYCLE

1er cycle

CRÉDITS

3 crédits

FACULTÉ OU CENTRE

École de gestion

Cible(s) de formation

Assimiler les notions à la base de l'établissement des prix. Connaître des techniques d'établissement des prix. Se familiariser avec la nature stratégique du prix. Évaluer l'impact des stratégies de prix tant à court terme qu'à long terme. Développer des tableaux de bord et analyser des indicateurs de performance marketing.

Contenu

Les facteurs d'influence sur les décisions de prix : consommateurs, concurrence et coûts. Estimation de la volonté de payer des consommateurs et de la sensibilité au prix. Modulation des prix, forfaits, versions et tarification multi-produits. Établissement des prix dans différents contextes. Éthique et aspects légaux de la tarification. Impact à court et à long terme des stratégies de prix sur la performance marketing. Indicateurs de performance et tableaux de bord.

Préalable(s)

(MAR221 ou MAR229)

---

* Sujet à changement

Programmes offrant cette activité pédagogique (cours)

Baccalauréat en administration des affaires

Certificat en gestion du marketing