

1. Présentation et objectif de la formation :

Le secteur tertiaire représente la part la plus importante de toutes les économies modernes, et c'est dans cette optique que fut conçu ce master.

Cette spécialité vise à former des compétences dans le domaine des services marchand ou non marchand (services publics).

2. Conditions d'accès :

L'accès à ce master est conditionné par :

- ✓ L'obtention d'une licence en marketing ;
- ✓ Le nombre de place pédagogique (40).

3. Contenu des programmes :

Ce master est composé de 4 semestres d'une durée de 15 semaines chacun :

1^{er} semestre :

Unités d'enseignement	V.H.H			coef	Crd
	Cours	T-D	T-P		
Unité d'enseignement fondamentale					
Analyse stratégique et concurrentielle	1h30	1h30	/	2	5
Management des ventes et force de vente	1h30	1h30	/	2	5
Management des services	1h30	1h30	/	2	4
Management de la marque	1h30	1h30	/	2	4
Unité d'enseignement méthodologique					
Méthodes quantitatives en marketing 1	1h30	1h30	/	2	5
Communication et rédaction administrative	1h30	1h30	/	2	4
Unité d'enseignement découverte					
Application en marketing digital	1h30	/	1h30	2	2
Unité d'enseignement transversale					
Langue étrangère spécialisée 01	/	1h30	/	1	1
Total :				15	30

2^{ème} semestre :

Unités d'enseignement	V.H.H (15 semaines)			coef	Crd
	Cours	T-D	T-P		
Unité d'enseignement fondamentale					
Innovation et développement des produits	1h30	1h30	/	2	5
Management de la qualité des produits	1h30	1h30	/	2	5
Marketing des services financiers	1h30	1h30	/	2	4
Management des relations clients	1h30	1h3	/	2	4
Unité d'enseignement méthodologique					
Méthodes quantitatives en %marketing 2	1h30	1h30	/	2	5
Méthodologie de préparation d'un mémoire de master	1h30	1h30	/	2	4
Unité d'enseignement découverte					
Marketing des services publics	1h30	1h30	/	2	2
Unité d'enseignement transversale					
Langue étrangère spécialisée 02	/	1h30	/	1	1
Total :				15	30

3^{ème} semestre :

Unités d'enseignement	V.H.H			coef	Crd
	Cours	T-D	T-P		
Unité d'enseignement fondamentale					
Marketing des services sanitaires	1h30	1h30	/	3	6
Marketing des services de transport	1h30	1h30	/	3	6
Marketing touristique et hôtelier	1h30	1h30	/	3	6
Unité d'enseignement méthodologique					
Logiciels de statistique 2	1h30		1h30	2	5
Contrôle marketing	1h30	1h30	/	2	4
Unité d'enseignement découverte					
Droit des affaires	1h30	1h3	/	2	2
Unité d'enseignement transversale					
Séminaire sur le marketing des services	/	1h30	/	1	1
Total :				16	30

4^{ème} semestre :

Si les 3 premiers semestres permettront à l'étudiant d'approfondir ces connaissances et ses compétences dans sa spécialité, ce 4^{ème} semestre constitue l'étape ultime de sa formation ; à savoir la préparation d'un mémoire de fin d'étude qui lui offrira à travers la partie pratique de ce mémoire d'appliquer l'ensemble de ces acquis sur le terrain. L'étudiant peut également suivre des séminaires sanctionnés par des attestations, des formations complémentaires ou des stages en entrepreneuriat.

	coefficients	Crédits
Mémoire de fin d'étude	4	30

4. Compétences visées :

Cette formation permettra à l'étudiant de viser un certain nombre de compétences, parmi lesquels :

- ✓ Cadre commercial dans le secteur tertiaire ;
- ✓ Consultant dans un cabinet conseil ;
- ✓ Administration et services publics ;
- ✓ Enseignement supérieur.

5. Débouchés :

L'obtention d'un diplôme de master donnera à l'étudiant l'opportunité de choisir entre plusieurs voies :

- ✓ La poursuite des études supérieures à travers les différentes formations doctorales dans les universités algériennes qui
- ✓ permettra, par la suite, à l'étudiant d'opter pour une carrière universitaire ;
- ✓ Le choix de se diriger directement vers le marché de l'emploi, dans le secteur privé ou public ;
- ✓ Enfin, l'étudiant peut choisir la voie de l'entrepreneuriat, qui lui permettra de créer une activité commerciale et de développer ses aptitudes tant professionnelles que personnelles.

6. Contacts :

Département de rattachement :

Département des sciences commerciales.

Numéro de téléphone : 026 - 110 - 621

Responsable de l'équipe de la spécialité :

Mr. Abderrahmane SEDIKI

E-mail: sedikiabderrahmane10@gmail.com

Abderrahmane.sediki@ummto.dz

Master :

Marketing des services



Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences économiques, commerciales
et des sciences de gestion

Département des sciences commerciales

Année universitaires 2023/2024

1. Presentation and objective of the training:

The tertiary sector represents the most important part of all modern economies, and it is with this in mind that this master's degree was designed.

This specialty aims to train skills in the field of market or non-market services (public services).

2. Access conditions :

Access to this master is conditioned by:

- ✓ Obtaining a degree in marketing;
- ✓ The number of teaching places (40).

3. Program content:

This master is composed of 4 semesters lasting 15 weeks each:

1st semester:

Teaching units	VHH			coef ficie nt	crd
	Cours e	TD	TP		
Fundamental teaching unit					
Strategic and competitive analysis	1h30	1h30	/	2	5
Sales and sales force management	1h30	1h30	/	2	5
Service Management	1h30	1h30	/	2	4
Brand Management	1h30	1h30	/	2	4
Methodological teaching unit					
Quantitative methods in marketing 1	1h30	1h30	/	2	5
Communication and administrative writing	1h30	1h30	/	2	4
Discovery teaching unit					
Application in digital marketing	1h30	/	1h30	2	2
Cross-curricular teaching unit					
Specialized foreign language 01	/	1h30	/	1	1
Total :				15	30

2nd semester:

Teaching units	VHH (15 weeks)			coef ficie nt	crd
	Cours e	TD	TP		
Fundamental teaching unit					
Innovation and product development	1h30	1h30	/	2	5
Product quality management	1h30	1h30	/	2	5
Financial Services Marketing	1h30	1h30	/	2	4
Customer relationship management	1h30	1h3	/	2	4
Methodological teaching unit					
Quantitative methods in %marketing 2	1h30	1h30	/	2	5
Methodology for preparing a master's thesis	1h30	1h30	/	2	4
Discovery teaching unit					
Marketing of public services	1h30	1h30	/	2	2
Cross-curricular teaching unit					
Specialized foreign language 02	/	1h30	/	1	1
Total :				15	30

3rd semester:

Teaching units	VHH			coef ficie nt	crd
	Cours e	TD	TP		
Fundamental teaching unit					
Marketing of health services	1h30	1h30	/	3	6
Marketing of transport services	1h30	1h30	/	3	6
Tourism and hotel marketing	1h30	1h30	/	3	6
Methodological teaching unit					
Statistical Software 2	1h30		1h30	2	5
marketing control	1h30	1h30	/	2	4
Discovery teaching unit					
Business Law	1h30	1h3	/	2	2
Cross-curricular teaching unit					
Services Marketing Seminar	/	1h30	/	1	1
Total :				16	30

4th semester:

If the first 3 semesters will allow the student to deepen this knowledge and his skills in his specialty, this 4th semester constitutes the final stage of his training; namely the preparation of an end-of-study dissertation which will offer him, through the practical part of this dissertation, the opportunity to apply all of these achievements in the field. The student can also follow seminars sanctioned by certificates, additional training or internships in entrepreneurship.

	coefficients	Credits
End of study dissertation	4	30

4. Targeted skills :

This training will allow the student to target a number of skills, including:

- ✓ Commercial framework in the tertiary sector;
- ✓ Consultant in a consulting firm;
- ✓ Administration and public services;
- ✓ Higher education.

5. Opportunities:

Obtaining a master's degree will give the student the opportunity to choose between several paths:

- ✓ The pursuit of higher education through the various doctoral training courses in Algerian universities which will subsequently allow the student to opt for an academic career;
- ✓ The choice to go directly to the job market, in the private or public sector;
- ✓ Finally, the student can choose the path of entrepreneurship, which will allow him to create a commercial activity and develop his professional and personal skills.

6. contacts:

Department of attachment:

Department of Business Sciences.

Telephone number: 026 - 110 - 621

Head of the specialty team:

Mr. Abderrahmane SEDIKI

Email: sedikiabderrahmane10@gmail.com

Abderrahmane.sediki@ummto.dz

Master : *Services marketing*



Mouloud Mammeri University of Tizi-Ouzou

Faculty of Economics, Commerce and
Management Sciences

Department of Business Sciences

Academic year 2023/2024