




En raison de la crise du COVID-19, les informations ci-dessous sont susceptibles d'être modifiées, notamment celles qui concernent le mode d'enseignement (en présentiel, en distanciel ou sous un format comodal ou hybride).

5 crédits	45.0 h + 20.0 h	Q1
-----------	-----------------	----

Enseignants	Sinigaglia Nadia ;
Langue d'enseignement	Français
Lieu du cours	Mons
Préalables	/
Thèmes abordés	<p>Le cours de Marketing aborde les thèmes suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• le nouveau rôle du marketing dans l'économie et dans l'entreprise ;</li> <li>• la compréhension du client (B2C et B2B) et de ses besoins ;</li> <li>• la démarche d'analyse préalable à l'élaboration de la stratégie marketing, passant par l'analyse de l'attractivité et de la compétitivité au sein des segments de marché.</li> </ul> <p>Ce cours propose également une introduction au marketing opérationnel : les nouveaux produits, la marque, la distribution, le prix et la communication.</p>
Acquis d'apprentissage	<p><b>Contribution de l'unité d'enseignement au référentiel AA du programme</b></p> <p>Eu égard au référentiel de compétences du programme de Bachelier Sciences de Gestion et Ingénierat de Gestion de la LSM, cette unité d'enseignement contribue au développement et à l'acquisition des compétences suivantes :</p> <p>1</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2. Maîtriser les savoirs</li> </ul> <p><b>Les Acquis d'Apprentissage au terme de l'unité d'enseignement</b></p> <p>Au terme de cet enseignement, l'étudiant sera capable de maîtriser les concepts fondamentaux du marketing tant stratégique qu'opérationnel.</p> <p>----</p> <p><i>La contribution de cette UE au développement et à la maîtrise des compétences et acquis du (des) programme(s) est accessible à la fin de cette fiche, dans la partie « Programmes/formations proposant cette unité d'enseignement (UE) ».</i></p>
Modes d'évaluation des acquis des étudiants	<p><b>En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées.</b></p> <p>Une évaluation écrite organisée en janvier (et septembre) et portant sur l'ensemble de la matière (à savoir les séances plénières ainsi que les travaux pratiques) représentera <b>80 % de la note finale</b>. Les 20 % restants seront calculés sur base de la <u>participation active aux séances d'exercices</u>.</p> <p>En cas de seconde session, seule la partie "examen écrit" pourra être repassée par l'étudiant (la note liée à la participation active aux séances d'exercices étant gelée).</p>
Méthodes d'enseignement	<p><b>En raison de la crise du COVID-19, les informations de cette rubrique sont particulièrement susceptibles d'être modifiées.</b></p> <p>Cours magistral</p> <p>Exercices associés au cours organisés en groupes</p>
Contenu	<p>Ce cours s'articule autour de quatre grandes parties.</p> <p><u>Partie 1</u> : Le nouveau rôle du marketing</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- Le marketing et l'orientation marché</li> <li>2- Les nouveaux défis pour le marketing</li> </ol> <p><u>Partie 2</u> : La compréhension du comportement du client</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- La compréhension des besoins du client</li> <li>2- L'analyse du processus de réponse du client</li> <li>3- Le système d'information marketing</li> </ol> <p><u>Partie 3</u> : L'élaboration de la stratégie marketing</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1- L'analyse des besoins par la segmentation</li> <li>2- L'analyse de l'attractivité des segments</li> <li>3- L'analyse de la compétitivité sur les segments</li> </ol>

	<p>4- Le choix de ciblage et de positionnement</p> <p>5- Le choix d'une stratégie de marketing</p> <p>6- Les nouveaux produits</p> <p><u>Partie 4</u> : La mise en œuvre du marketing opérationnel</p> <p>1- La marque</p> <p>2- La distribution</p> <p>3- Le prix</p> <p>4- La communication</p>
Ressources en ligne	Les supports Powerpoint sont disponibles sur Moodle (Student Corner).
Bibliographie	<p>- ARMSTRONG G., KOTLER P., LE NAGARD-ASSAYAG E., LARDINOIT T., BUTORI R., DION D. et OBLE F. (2019), Principes de Marketing, 14ème édition, Pearson Education.</p> <p>- KOTLER P., KELLER K., MANCEAU D., et HEMONNET A. (2019), Marketing Management, 16ème édition, Pearson Education.</p> <p>- LAMBIN J.J., DE MOERLOOSE C. (2016), Marketing stratégique et opérationnel : la démarche marketing dans l'économie numérique, 9ème édition, DUNOD.</p>
Faculté ou entité en charge:	CLSM

<b>Programmes / formations proposant cette unité d'enseignement (UE)</b>				
Intitulé du programme	Sigle	Crédits	Prérequis	Acquis d'apprentissage
Bachelier en information et communication	COMM1BA	5		
Bachelier en sciences de gestion	GESM1BA	5		
Bachelier : ingénieur de gestion	INGM1BA	5		
Bachelier en sciences humaines et sociales	HUSM1BA	5		