Contenus

| Nom du Cours | | Semestre du Cours | Cours Théoriques | Travaux Dirigés (TD) | Travaux Pratiques (TP) | Crédit du Cours | ECTS |
|-----------------|-------------------------------|----------------------|---------------------|-------------------------|---------------------------|--------------------|------|
| ML522 | Gestion stratégique de détail | 2 | 3 | 0 | 0 | 3 | 6 |

| Cours Pré-Requis | |
|---------------------------------|--|
| Conditions d'Admission au Cours | |

| Langue du Cours | Turc |
|-------------------|--|
| Type de Cours | Obligatoire |
| Niveau du Cours | Master |
| Objectif du Cours | Ce cours vise à enseigner les concepts, principes et pratiques de base de la gestion du commerce de détail ainsi que les nouvelles tendances et développements dans le commerce de détail. Les objectifs du cours sont : - Apprentissage des concepts de base du commerce de détail, - Comprendre la dynamique des stratégies de vente au détail, - Apprendre les types de détaillants, - Comprendre les activités et les politiques de vente au détail, - Compréhension des nouvelles tendances et évolutions du commerce de détail. |
| Contenus | Semaine 1 : Définition, portée et fonctions du commerce de détail Semaine 2 : Vente au détail en magasin Semaine 3 : Vente au détail sans magasin |
| | Semaine 4 : Comportement des consommateurs dans le commerce de détail |
| | Semaine 5 : Stratégies de marché dans le commerce de détail |
| | Semaine 6 : Localisation |
| | Semaine 7 : Examen Partiel |
| | Semaine 8 : Sélection des emplacements de vente au détail |
| | Semaine 9 : Structure organisationnelle et gestion des ressources humaines dans le commerce de détail ; Gestion des systèmes d'information et de la chaîne d'approvisionnement |
| | Semaine 10 : Gestion de la relation client ; Gestion des produits |
| | Semaine 11 : Tarifs |
| | Semaine 12 : Mix de communication au détail |
| | Semaine 13 : Gestion du magasin |
| | Semaine 14 : Service client |
| Ressources | Levy, Micheal ve Weitz, Barton A., Retailing Management, McGraw Hill Inc., NewYork |

Intitulés des Sujets Théoriques

| Semaine | Intitulés des Sujets | |
|---------|--|--|
| 1 | Définition, portée et fonctions du commerce de détail | |
| 2 | Vente au détail en magasin | |
| 3 | Vente au détail sans magasin | |
| 4 | Comportement des consommateurs dans le commerce de détail | |
| 5 | Stratégies de marché dans le commerce de détail | |
| 6 | Localisation | |
| 7 | Examen Partiel | |
| 8 | Sélection des emplacements de vente au détail | |
| 9 | Structure organisationnelle et gestion des ressources humaines dans le commerce de détail ; Gestion des systèmes d'information et de la chaîne d'approvisionnement | |
| 10 | Gestion de la relation client ; Gestion des produits | |
| 11 | Tarifs | |
| 12 | Mix de communication au détail | |
| 13 | Gestion du magasin | |
| 14 | Service client | |