Contenus

Code du Cours	Nom du Cours	Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
GE 745	Gestion Stratégique Dans le Commerce de Détail	1	3	0	0	3	7

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Électif
Niveau du Cours	Doctorat
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. Journal of Retailing

Intitulés des Sujets Théoriques

Semaine	Intitulés des Sujets
1	Définition, portée et fonctions du commerce de détail
2	Vente au détail en magasin

Semaine	Intitulés des Sujets
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