

Contenus

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
ML522	Gestion stratégique de détail	1	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 notions, les principes et les stratégies de gestion de vente au détail.
Contenus	<p>1.er cours : Concepts de base en commerce de détail.</p> <p>2.ème cours : Types de détaillants.</p> <p>3.ème cours : Types de détaillants.</p> <p>4.ème cours : Gestion de la consommation au détail.</p> <p>5.ème cours : Les stratégies de marche de détail</p> <p>6.ème cours : Stratégies de la location</p> <p>7.ème cours : Stratégies de sélection de la location</p> <p>8.ème cours : Examen Partiel</p> <p>9.ème cours : Systèmes d'information et de la chaine d'approvisionnement / L'Organisation structure et la gestion des ressources humaines</p> <p>10.ème cours : La relation client. La gestion des marchandises</p> <p>11.ème cours : La politique de prix</p> <p>12.ème cours : Stratégies de la communication mix</p> <p>13.ème cours : La gestion de magasin</p> <p>14.ème cours : La concept de la magasin. La gestion de la relation client</p>
Ressources	<ul style="list-style-type: none">• Levy, Micheal ve Weitz, Barton A. (2004), Retailing Management, McGraw Hill Inc. New York. (Ders Kitabı)• Karfft, Manfred, Manrala, Murali K. (editors), (2006), Retailing in the 21st Century: Current and Future Trends, Springer, New York.• Varley R. ve Rafiq M., (2004) Principles of Retail Management, Palgrave Macmillan, UK• Tek, Ö.B. ve Orel, D.F. (2006), Perakende Pazarlama Yönetimi, 2. Baskı, Birleşik Matbaacılık, İzmir

Intitulés des Sujets Théoriques

Semaine	Intitulés des Sujets
1	Concepts de base en commerce de détail.
2	Types de détaillants.
3	Types de détaillants.
4	Gestion de la consommation au détail.
5	Les stratégies de marche de détail
6	Stratégies de la location
7	Stratégies de sélection de la location
8	Examen Partiel
9	Systèmes d'information et de la chaîne d'approvisionnement / L'Organisation structure et la gestion des ressources humaines
10	La relation client. La gestion des marchandises
11	La politique de prix
12	Stratégies de la communication mix
13	La gestion de magasin
14	La concept de la magasin. La gestion de la relation client