

## Descriptif de module

**Domaine :** Economie & Services  
**Filière :** Economie d'entreprise  
**Orientation :**

### 1. Intitulé de module **Marketing I** **2018-2019**

**Code :** 5031 – B-C

**Type de formation :**

Bachelor  Master  MAS  DAS  CAS  Autres :

**Niveau :**

- Module de base  
 Module d'approfondissement  
 Module avancé  
 Module spécialisé  
 Autres :

**Caractéristique :**

Module obligatoire dont l'échec peut entraîner l'exclusion définitive de la filière selon l'art. 25, du Règlement sur la formation de base (Bachelor et Master) en HES-SO

**Type :**

- Module principal  
 Module lié au module principal  
 Module facultatif ou complémentaire  
 Autres :

**Organisation temporelle :**

- Module sur 1 semestre  
 Module sur 2 semestres  
 Semestre d'automne  
 Semestre de printemps  
 Autres :

### 2. Organisation

**Crédits ECTS :** 6

**Langue principale d'enseignement :**

- Français  Italien  
 Allemand  Anglais  
 Autres :

### 3. Prérequis

- Avoir validé le module  
 Avoir suivi le module  
 Pas de prérequis  
 Autres :

### 4. Compétences visées / Objectifs généraux d'apprentissage

Au terme du module, les étudiants doivent :

Objectifs de l'unité d'enseignement : **Principes de Marketing 1 & 2 – 50311 - 50312**

- ✓ Comprendre et avoir une vue d'ensemble du marché, du marketing et ses enjeux (internes et externes) ;
- ✓ Maîtriser et utiliser le vocabulaire de base du marketing ;
- ✓ Appliquer les concepts essentiels du marketing ;
- ✓ Etre capable de décrire et d'utiliser les principaux outils associés ;
- ✓ Etre capable de proposer des recommandations marketing stratégiques et de développer des plans d'action permettant d'atteindre ses objectifs de marketing.

## 5. Contenu et formes d'enseignement

### Unité d'enseignement 50311 : Principes de marketing 1

- Système marketing – Objectifs – Environnements et contexte.
- Mix marketing – Marché – Concurrence - Consommateur.
- SWOT – Notion d'opportunités – Nouveaux médias.
- Segmentation – Ciblage – Positionnement.
- Valeur - Différentiation.

### Unité d'enseignement 50312 : Principes de marketing 2

- Plan marketing – Marketing mix – Objectifs marketing.
- Produit – Prix – Distribution – Communication.
- Nouveaux médias.

## 6. Modalités d'évaluation et de validation

L'évaluation du module se fera en principe de la manière suivante :

Examen écrit pour chaque unité de cours à la fin des semestres concernés.

Semaine 1 à 14 : contrôle-s continu-s optionnel-s selon décision de la coordination du module (les pondérations sont communiquées par les enseignant-e-s avant les évaluations).

Le résultat du module correspond à la moyenne pondérée des notes des unités de cours en fonction du nombre d'heure(s) d'enseignement hebdomadaire(s) prévue(s) dans le plan d'études.

Cette pondération s'applique également aux étudiant-e-s répétant ce module durant la présente année académique.

## 7. Modalités de remédiation

- Remédiation obligatoire si le résultat du module est compris entre 3,5 et 3,9 / 6.
- Pas de remédiation
- Autres modalités :

### **Autres modalités de remédiation**

En cas de remédiation, seule la note de l'examen de remédiation sera prise en compte.

Un module répété ne peut pas être remédié.

## 8. Bibliographie