

Licence Professionnelle d'université Marketing et Techniques Commerciales (MTC)

Objectifs

- Cette formation en Marketing et Techniques Commerciales offre aux étudiants l'opportunité d'approfondir leurs connaissances en matière d'approche stratégique en marketing et de développer leur capacité dans le domaine du marketing digital ;
- La maîtrise des outils de la démarche marketing dans ses dimensions stratégique, opérationnelle, digital et relationnelle ;
- La conception et mise en œuvre d'un plan marketing : analyse diagnostic, choix des positionnements sur les marchés cibles, budget et plan d'action ;
- L'acquisition des méthodes de valorisation du capital marque et du capital client ;
- L'étude de l'apport des technologies de la communication et de l'information à la gestion de la relation avec les clients à travers notamment le marketing relationnel ;
- L'esprit d'innovation commerciale et d'ouverture favorisé par l'initiation à la recherche.

Débouchés

Compte tenu de sa double compétence acquise durant sa formation, l'étudiant pourra trouver un débouché professionnel direct en tant que :

- Responsable marketing.
- Traffic Manager.
- Product Owner.
- Responsable des ventes.
- Digital learning manager.
- Assistant de communication.
- Chargé de clientèle.
- Chargé de prospection.
- Assistant marketing.
- Responsable d'études de marché.

Elle propose également un parcours recherche pour les étudiants souhaitant poursuivre leurs études en master spécialisé de leur choix.

Public concerné

- L'accès est ouvert aux étudiants titulaires d'un Bac +2 ou équivalent, qui souhaitent terminer leur cursus par une formation professionnelle en Marketing et Techniques commerciales comportant un stage en entreprise, valant une première expérience dans le monde professionnel.
- Les salariés des entreprises, cabinets et administrations qui souhaitent donner un cadre théorique à leur expérience professionnelle

Procédure de sélection

- Étude du dossier
- Entretien oral ;

Programme

Semestre 1	Marketing de base	Statistiques appliquées	Marketing approfondi	Marketing digital & data-driven	Anglais des affaires et business communication	Méthode d'analyse des données en marketing et études de marche
Semestre 2	Droit commercial & marketing des systèmes d'information	Entreprenariat et création d'entreprise	Management de la force de vente		Stage	

Candidature

- Fiche de pré-candidature générée en ligne et signée par le candidat ; [Cliquer ici](#)
- Une demande manuscrite de candidature adressée au Directeur de l'ENCG Casablanca ;
- Photocopie certifiée conforme du baccalauréat ;
- Photocopie certifiée conforme du diplôme baccalauréat + 2 ;
- Une copie légalisée de la C.I.N ;
- Un CV récent ;
- Reçu des frais de dossier de candidature (Les frais de dossier sont fixés à 150 DHS non remboursables. Le justificatif de paiement de ces frais doit être obligatoirement joint au dossier de candidature déposé à l'ENCG Casablanca) ;

Le paiement s'effectue par versement sur le compte bancaire de l'ENCG Casablanca ouvert auprès de la Trésorerie Générale du Royaume : [Cliquer ici : ATTESTATION DE COMPTE](#)

Coût de la formation

30 000 DH

Contact

- **Responsable de la formation : GABER HASNAA**
 - **GSM** : 0661442093
 - **E-mail** : h.gaber@encgcasa.ma
- **Centre de Formation continue ENCG Casablanca :**
 - **Adresse** : Beau site, B.P 2725 Ain Sebâa, Casablanca - Maroc
 - **Email** : cfc@encgcasa.ma / a.namiq@encgcasa.ma
 - **Tél** : (+212) 5 22 66 08 52
 - **Fax** : (+212) 5 22 66 01 43
 - **Responsable Administratif** : NAMIQ AMINA