

Diplôme d'Université (Formation Continue)

Master Spécialisé d'Université en Marketing et Stratégie Commerciale (MSC)

Objectifs

Cette formation permettra aux étudiants de :

- S'approprier les techniques les plus récentes pour développer les marchés et bâtir une stratégie cohérente et efficace dans les domaines du marketing, de la communication et du développement commercial, en accord avec les choix stratégiques de l'entreprise et les spécificités du marché.
- Comprendre et anticiper les évolutions en cours qui transforment les métiers de marketing, communication et commerciale, notamment celles liées aux nouvelles technologies
- créer de la valeur et valoriser les organisations.

Le programme propose une pédagogie active développée sur les deux années de master. La première année est destinée à l'initiation, aux concepts et aux méthodes. La seconde année, tout en approfondissant méthodes et outils, se focalise d'avantage sur la mise en

œuvre des dispositifs et sur la recherche de la performance. L'ensemble est enseigné dans l'idée de renforcer la compétitivité des acteurs économiques.

Débouchés

La formation dispensée doit permettre aux futurs lauréats d'intégrer des fonctions variées :

- direction dans les métiers du marketing,
- communication
- développement commercial...

Public concerné

Cette formation cible les titulaires d'un bac +3 de l'enseignement public ou d'un diplôme reconnu équivalant (licence de gestion, licence d'économie...). La formation est destinée à des étudiants de formation première ainsi qu'à des cadres ou futurs cadres d'entreprise, dans le but de leur donner les moyens de promouvoir le développement économique de leur entreprise et du pays, et de les faire progresser ensemble dans le cadre international.

Modalités de sélection

Procédures de sélection :

Etude de dossier + entretien

- Etude du dossier** : La première sélection se fait sur la base du dossier universitaire du candidat en vérifiant notamment les mentions obtenues ainsi que les notes des principales matières étudiées en formation initiale (Management, marketing, techniques de gestion, commerce)
- Test Ecrit** : Ce test permet d'évaluer le pré requis au niveau de :
 - Maîtrise du management général
 - Maîtrise de l'outil informatique

- Maîtrise des langues et la maîtrise de l'anglais est exigée

□ **Entretien :**

L'entretien permet au comité chargé des sélections de juger les motivations et les aptitudes de chaque candidat à poursuivre et réussir ses études en **marketing et stratégie commerciale (MSC)**.

Description de la formation

SEMESTRE 1	MANAGEMENT STRATEGIQUE	MARKETING STRATEGIQUE	MARKETING OPERATIONNEL	COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR	MARKETING DE SERVICE	ANGLAIS COMMERCIAL COMMUNICATION ET DEVELOPPEMENT PERSONNEL
SEMESTRE 2	MARKETING INDUSTRIEL	GESTION DE LA FORCE DE VENTE ET NEGOCIATION COMMERCIALE	BRAND MANAGEMENT	MARKETING SECTORIEL	ETUDES ET RECHERCHES MARKETING	MARKETING DE SOI ET DEVELOPPEMENT PERSONNEL
SEMESTRE 3	MARKETING DIGITAL	FIDELISATION ET CRM	MARKETING ET INTELLIGENCE ECONOMIQUE	MARKETING DE L'INNOVATION	ENTREPRENERIAT ET DROIT DES AFFAIRES	SEMINAIRES
SEMESTRE 4	STAGE OU MÉMOIRE					

Coût de la formation : 56500 DH

Contact

Responsable de la Licence /Master d'Université : Pr Hanane ROCHDANE

h.rochdane@yahoo.fr ou h.rochdane@encgcasa.ac.ma

Centre de Formation continue ENCG Casablanca :

Adresse : Beau site, B.P 2725 Ain Sebâa, Casablanca - Maroc

Email : cfcencgc@encgcasa.ac.ma

Tél : (+212) 5 22 66 08 52 | **Fax :** (+212) 5 22 66 01 43 | **Site :** www.encgcasa.ac.ma

Contact Administratif : M. Ayoub SKOUTA

Inscription en ligne