

Master Spécialisé d'université 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

L'accès à cette formation est ouvert aux titulaires de la licence en sciences de gestion, en sciences économiques, commerce, finance ou en filières scientifiques, ou tout autre diplôme reconnu juger équivalent tel qu'un bac + 3 des universités ou écoles supérieures publiques ou privées (étudiants, fonctionnaires, salariés, etc.). La formation étant ouverte à des profils d'étudiants, fonctionnaires et salariés hétérogènes. Le premier semestre sert à une mise à niveau dans le domaine de la du management et marketing.

Procédure de sélection

- Étude du dossier
- Entretien

Programme

Semestre 1	Management stratégique	Marketing stratégique	Marketing opérationnel	Etudes et recherches marketing	Marketing de service	Anglais commercial communication et développement personnel
Semestre 2	Marketing industriel	Gestion de la force de vente et négociation commerciale	Brand management et négociation internationale	Marketing digital	Comportement du consommateur	Marketing de soi et développement personnel
Semestre 3	Marketing sectoriel	Fidélisation et CRM	Marketing et intelligence économique	Marketing de l'innovation	Entrepreneuriat et droit des affaires	Séminaires
Semestre 4	STAGE OU MÉMOIRE					

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 + 3 ;
- 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

56 500 DH

Contact

- **Responsable de la formation : ROCHDANE HANANE**
 - **E-mail :** h.rochdane@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**