

MASTER MARKETING ET ACTION COMMERCIALE

Formation dispensée en temps normal & en temps aménagé*



كلية الاقتصاد والتدبير
FACULTÉ D'ÉCONOMIE ET DE GESTION SETTAT

1 IDENTIFICATION DE LA FILIÈRE

Disciplines et spécialités du diplôme

Le marketing et l'action commerciale font partie des sciences de gestion. Ces dernières font appel à plusieurs disciplines ; les sciences sociales, Humaines, psychologiques, exactes....

Le diplôme permet aux étudiants d'acquérir une double compétence en marketing et en commercial.

Objectifs de la formation

Cette formation accueille des candidats issus d'univers variés et se veut une formation en marketing et commerce. Cependant, la forte segmentation du marché et la concurrence accrue ont rendu les recruteurs de plus en plus exigeants. Aussi la formation propose des spécialités qui permettent aux étudiants, en fonction de leurs acquis et de leur projet professionnel, d'acquérir une réelle valeur ajoutée sur un marché où il faut se distinguer. Les objectifs de ce Master : Apprendre à bâtir une stratégie et un plan marketing efficace, Mettre en œuvre et piloter un plan d'action en s'appuyant sur des données chiffrées et des informations pertinentes, Appréhender de manière critique les enjeux du marketing et de la stratégie dans une organisation, une société...

Débouchés de la formation

Répondre aux besoins des entreprises en matière de professionnels spécialisés en marketing et en commerce pouvant assumer des responsabilités comme :

- Directeur marketing ;
- Price manager ;
- Responsable relation client ;
- Trade marketer ;
- Chef de marché/chef de secteur (CS) ;
- Chef de produit ;
- Directeur d'études ;
- Métiers de responsables d'études ;
- Métiers de la vente et de la distribution ;
- Marketer Digital ;
- Etc.

2 MODALITÉS D'ADMISSION

Candidats éligibles

- Licence en Économie
- Licence en Gestion
- Licence en Marketing

Procédure de sélection

- Etude de dossier
- Test écrit
- Entretien

Prérequis pédagogiques

- Connaissances en Economie
- Connaissances en Gestion
- Marketing de base
- Management général

3 ORGANISATION DE LA FILIÈRE

1^{er} Semestre

- Marketing fondamental
- Etude marketing
- Management de projet
- Analyse et comportement du consommateur
- Anglais des affaires
- Marketing opérationnel

2^{ème} Semestre

- Analyse des données
- E-commerce
- Technique et gestion de la force de vente
- Direction stratégique de l'entreprise
- Gestion juridique de la marque
- Marketing stratégique

3^{ème} Semestre

- Marketing de distribution
- Marketing international
- Gestion de la qualité commerciale
- Neuro-marketing
- CRM
- Contrôle et audit marketing...

4^{ème} Semestre

Stage et Projet de Fin d'Etudes

4 COORDONNÉES DU RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

Pr. Khadija IDRISSE

 kidrissi11@gmail.com

 +212 661355594

Département de Gestion

 Faculté d'Économie et de Gestion de Settat, Km3, Route de Casablanca, 26000 Settat, Maroc