



Marketing

Marketing Innovation et Développement Commercial

Master Universitaire Spécialisé

Objectifs de la formation :

Le Master spécialisé "Marketing, Innovation et Développement Commercial" forme des professionnels dans les domaines du marketing et de la vente et leur apporte des connaissances pointues et innovantes en les ancrant dans des problématiques marketing et commerciales réelles.

Le panel de compétences acquises permettra aux diplômés de faire face aux mutations des métiers marketing et commerciaux, et leur offrira de nouvelles opportunités de carrière.

A la fin du parcours complet (Master 1 et Master 2), les diplômés sont capables :

- d'appréhender la dimension globale des problèmes liés aux marchés qu'ils auront à traiter dans la perspective des enjeux stratégiques de l'entreprise.
- d'élaborer une stratégie marketing et commerciale en utilisant la démarche et les outils adéquats.
- de proposer des méthodologies et solutions innovantes.

Il permet également aux participants méritants de bénéficier, s'ils le souhaitent, du programme de mobilité internationale de l'ENCG Settat.

Débouchés de la formation :

Les métiers auxquels prépare le Master spécialisé "Marketing, Innovation et Développement Commercial" :

- Métiers du Marketing
- Responsable innovation
- Product manager
- Brand manager
- Analyste Marketing
- Manager de rayon dans la grande distribution
- Responsable communication
- Chargé d'études marketing
- Superviseur centre d'appel
- Métiers de la vente
- Responsable commercial
- Sales Manager,
- Responsable de la relation client
- Responsables grands comptes
- Responsable Retail

Certification :

Le programme de formation inclut 2 certifications reconnues à l'échelle internationale.



Conditions d'accès et pré-requis :



Accès en 1ère année du Master :

Titulaires de Bac + 3 de l'enseignement supérieur public ou privé ou équivalent.



Accès en 2ème année du Master :

- Participants ayant déjà validé la 1ère année du Master

- Titulaires de Bac + 4 de l'enseignement supérieur public ou privé ou équivalent.



Equipe pédagogique

Pr. Mounia BENNANI

Pr. Habiba BENSASSI

+ (212) 06 61 34 72 85

+ (212) 06 61 34 84 06



edm@cfcencgs.ma



Programme de la Formation :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
1 ^{er} semestre	<p>Module 1 : Compétences comportementales et managériales :</p> <ul style="list-style-type: none">- PNL- Innovation managériale- Anglais des affaires <p>Module 2 : Les fondamentaux du marketing :</p> <ul style="list-style-type: none">- Démarche marketing- Comportement du consommateur <p>Module 3 : Stratégie marketing :</p> <ul style="list-style-type: none">- Analyse et planification stratégiques- Marketing stratégique <p>Module 4 : Outils d'aide à la décision :</p> <ul style="list-style-type: none">- Statistique appliquée- Logiciels d'analyse de données- Introduction aux ERP marketing	<p>Module 1 : Gestion de la relation client :</p> <ul style="list-style-type: none">- Logiciels CRM- Marketing de la fidélisation <p>Module 2 : Expérience et parcours client :</p> <ul style="list-style-type: none">- ERP et Process client- Marketing interactif <p>Module 3 : Innovation marketing :</p> <ul style="list-style-type: none">- Design thinking- Développement et Lancement de nouveaux produits/services <p>Module 4 : Innovation commerciale :</p> <ul style="list-style-type: none">- Digitalisation de la force de vente- Vente en ligne
2 ^{ème} semestre	<p>Module 5 : Etudes marketing :</p> <ul style="list-style-type: none">- Études de marché qualitatives- Études de marché quantitatives <p>Module 6 : Marketing opérationnel :</p> <ul style="list-style-type: none">- Politique produit et gestion de la marque- Techniques de fixation de prix- Communication Marketing- Distribution et Merchandising <p>Module 7 : Sales management :</p> <ul style="list-style-type: none">- Techniques de vente- Négociation commerciale <p>Module 8 : Performance commerciale et marketing :</p> <ul style="list-style-type: none">- Gestion de la force de vente- Marketing ROI- Tableaux de bord et KPIs des fonctions marketing et commerciale	<p>Module 5 : Usages avancés des outils numériques :</p> <ul style="list-style-type: none">- Inbound marketing- Marketing d'influence- Omnicanalité Marketing <p>Module 6 : Marketing sectoriel :</p> <ul style="list-style-type: none">- Marketing des services- Marketing B to B- Marketing de la distribution- Marketing du luxe <p>Module 7 : Métiers du marketing et de la vente :</p> <ul style="list-style-type: none">- Directeur Marketing et Commercial- Chef de produit/Marque- Responsable relation client- Responsable communication- Category manager <p>Module 8 : Grand Oral :</p> <ul style="list-style-type: none">- Séminaire de préparation- Encadrement GO- Présentation Orale

Durée de la Formation :

Titulaires d'un BAC + 3.

- Durée de la formation : 2 années (4 semestres : SEM 1, SEM 2, SEM 3; SEM 4).
- Les cours et séminaires sont dispensés les week-ends par des professeurs universitaires et professionnels.
- L'assiduité est obligatoire.

Titulaires d'un BAC + 4 et plus.

- Durée de la formation : 1 années (2 semestres : SEM 3; SEM 4).
- Les cours et séminaires sont dispensés les week-ends par des professeurs universitaires et professionnels.
- L'assiduité est obligatoire.

Le Diplôme Universitaire de l'ENCG - MIDC est délivré après validation de M2.

Lien de Pré-inscription : <https://cfc.encg-settat.ma/inscription>

Accueil & inscriptions : ENCG - SETTAT - Centre Formation Continue : <https://cfc.encg-settat.ma>

Tél : 0523723577 - 0523401202

Fax : 05.23.40.13.62

