

Master Spécialisé **MARKETING ET COMMERCE INTERNATIONAL - MCI**

Objectifs

- Permettre aux étudiants d'améliorer leurs connaissances en management commercial, en commerce international et en marketing sous ses différentes variantes (marketing de services, marketing industriel, marketing bancaire,...) ;
- Former des cadres opérationnels de haut niveau dans les différentes fonctions du marketing et du commerce international ;
- Permettre aux étudiants d'acquérir une culture couvrant tous les aspects du marketing et du commerce international ;
- Permettre aux étudiants d'acquérir des compétences en matière de techniques publicitaires et de communication ;

Organisation de la formation

Le cursus de formation se déroule sur 2 ans. La formation est organisée au choix en journée (formule à temps plein) ou en soirée ou weekend (formule à temps partiel), ce qui permet l'accès à la formation aux personnes qui ne souhaitent pas renoncer à leur activité professionnelle.

L'effectif des participants est limité à 25 étudiants en cursus 'soir ou weekend' et à 25 étudiants en cursus 'journée'.

Le financement des frais de formation peut être pris en charge, dans la cadre d'un plan de formation, par l'entreprise dans laquelle le candidat travaille.

Il est également possible de suivre la formation à titre individuel.

Conditions d'accès

Niveau de formation requis

- Un diplôme Bac+3 des écoles supérieures de commerce et de gestion privées ou publiques;
- Une licence en sciences économiques ;
- Un diplôme Bac+3 sanctionnant d'autres formations équivalentes obtenu par des candidats ayant les pré requis nécessaires en commerce et gestion ;

Sélection sur dossier et entretien

Diplôme

A l'issue de la formation, l'étudiant obtient le Master Spécialisé de l'ESSCG. Option : Marketing et Commerce International avec une possibilité d'une double diplomation avec les institutions partenaires.

Débouchés

Le master MCI vise à former les étudiants aux métiers suivants :

- **Métiers du marketing** : Merchandiser, conseiller en stratégie marketing et /ou études de marché, responsable de la communication, chef de produit, chargé d'études marketing, responsable de la promotion des ventes,
- **Métiers de la vente** : Directeur commercial, spécialiste en négociation commerciale, ingénieur commercial, chef des ventes, responsable clientèle.
- **Métiers de la distribution** : Responsable distribution / expédition, chef de groupe, chef de secteur, directeur de magasin,
- **Métiers de l'achat approvisionnement** : Acheteur, responsable des approvisionnements.

Modules fondamentaux	Modules d'approfondissement
<ul style="list-style-type: none"> Techniques de communication professionnelle Communication et coaching Anglais des affaires approfondi Espagnol des affaires approfondi Management interculturel Analyse des données en marketing Gestion des opérations internationales Droit international des affaires Management stratégique Gouvernance d'entreprise Simulation de gestion Projet d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing approfondi Techniques de distribution Techniques de prévision des ventes Techniques du commerce international Marketing international E - commerce Droit commercial approfondi Techniques de négociation commerciale Techniques de vente Création et conception publicitaire Techniques et pratiques douanières Logistique internationale Fiscalité internationale Gestion de la force de vente Stratégies de communication Gestion de la relation client Audit marketing et commercial Marketing relationnel Progiciels de gestion intégrés

Equipe Pédagogique

Said OUTMANE , professeur habilité (FSJES Tanger)
 Abderrahim OUBRAHIM, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Mustapha ABAKOUY, professeur habilité (ENCG Tanger)
 Abdelilah ELKHARRAZ, professeur habilité (ENCG Tanger)
 Brahim KIRMI, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Abdelhakim NASSIMI, professeur habilité (ENCG Tanger)
 Brahim SABRI, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Mohammed ARIBOU, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Youssef Said, Consultant et professeur universitaire (ENCG Casablanca)
 Chafik BAKOUR , professeur habilité (ENCG Tanger)
 Smail ELKABBAJ , professeur habilité (ENCG Casablanca)
 Fadwa ELGHZAOU, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Kawtar SEBARI , Consultante et expert comptable (Tanger)
 Brahim IDELHAKKARI , Consultant et expert (Tanger)
 Aziz ELKHAZZAR, professeur habilité (FSJES Tanger)
 Fouad CHRIFI, professeur universitaire (ISIT Tanger)

L'ESSCG propose également des masters dans les spécialités suivantes :
 Comptabilité, Audit, contrôle de Gestion, Ingénierie Financière, Gestion des Ressources Humaines, Logistique et Transport , Management des Système d' Information, etc.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique mise en œuvre au sein des enseignements est plurielle :

- La méthode des cas, en tant que méthode inductive qui permet au participant, en s'appuyant sur l'étude de situations survenues en entreprise, de traduire la compréhension du réel en représentations conceptuelles nécessaires à l'action,
- La capitalisation de l'expérience, en tant que circulation organisée de l'expérience accumulée par chaque membre du groupe de travail dans l'exercice de ses responsabilités professionnelles passées ou présentes,
- Le cours, en tant que diffusion de l'état des connaissances, conceptuelles et pratiques, accumulées dans le domaine du marketing et du commerce international.

Le dossier d'inscription est à retirer auprès du service des cycles supérieurs de l'école ou à télécharger de son site Internet.

Renseignements et inscriptions : Pr . Abdeilah ELKHARRAZ
 GSM 0661 30 00 89 Email : kharraz_2003@yahoo.fr
 Boulevard Moulay Rachid, Lotissement RIZQ, N°8 – Val Fleuri - Tanger
 Tél : + 212 (0) 5 39 38 21 24 – Fax : + 212 (0) 5 39 38 21 25

Nos partenaires

