

CURSUS DE LA FORMATION

Module 1 : Management Marketing

- ◆ Elément 1 : Marketing
- ◆ Elément 2 : Comportement du Consommateur
- ◆ Elément 3 : Management Stratégique

Module 2 : Aspects Spécifiques du Marketing

- ◆ Elément 1 : Marketing Bancaire
- ◆ Elément 2 : Management des Marques
- ◆ Elément 3 : Distribution et Vente

Module 3 : Techniques Opérationnelles du Marketing

- ◆ Elément 1 : Supply Chain Management
- ◆ Elément 2 : Marketing Digital
- ◆ Elément 3 : CRM

Module 4 : Marketing Appliqué

- ◆ Elément 1 : Etudes de marché
- ◆ Elément 2 : Management des projets

Module 5 : Marketing et Techniques du Commerce International

- ◆ Elément 1 : Techniques du Commerce International
- ◆ Elément 2 : Management International

Module 6 : Entreprise Digitale et IA

- ◆ Elément 1 : IA Marketing
- ◆ Elément 2 : Busniss Simulation avec SAP

Module 7 : Negociation and Business English

- ◆ Elément 1 : Negociation Strategies
- ◆ Elément 2 : Soft Skills Development

Module 8 : Séminaires de Professionnels

- ◆ Séminaires de professionnels en Marketing;
- ◆ Digitalisation et Commerce International

Module 9 : Projet Professionnel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque unité d'enseignement fera l'objet d'une notation résultant d'un contrôle continu ou d'une épreuve finale. Des sessions de rattrapage sont prévues à la fin de la formation.

Le stage en entreprise (étudiants) ou le projet professionnel (cadres) fera l'objet d'un rapport et d'une soutenance devant le jury.

INFOLINE ET CONTACTS

Formule Cadres

Responsable pédagogique **DCESS MCI-C**

Pr. HOUSNI Hamid

Tél : 06 61 38 21 95

E-mail : hhamid@uae.ac.ma

ACCUEIL & INSCRIPTION

Formation Continue
Boulevard Moulay Rachid
(Ancienne Route de l'Aéroport), B.P. 1255
90 000 TANGER PRINCIPAL
Tél. : +212 (0) 5 39 31 34 87 / 88 / 89
Fax : +212 (0) 5 39 31 34 93
Email: encgtanger@encgt.ma

DIPLÔME DU CYCLE DES ÉTUDES SUPÉRIEURES SPÉCIALISÉES



Edition
2025 - 2027

DCESS-MCI [BAC+5]

MARKETING ET COMMERCE INTERNATIONAL

FORMULES CADRES
(Week-end)

 www.encgt.ma

OBJECTIFS

Objectif général :

- La formation portant sur le Diplôme du Cycle des Etudes Supérieures Spécialisées en Marketing et Commerce International (DCESS MCI) a pour vocation de préparer et de perfectionner des cadres spécialistes du marketing et de la vente dans une perspective nationale et internationale.

Elle permettra aux participants d'intégrer les technologies de l'information et de la communication dans la préparation des dossiers et la prise des décisions commerciales orientées vers les marchés nationaux et étrangers

Objectifs spécifiques :

Le DCESS MCI s'articule autour de trois axes :

- Les différents aspects du Marketing ;
- Les pratiques du commerce international ;
- Les technologies d'information et l'environnement marketing et commercial.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- La formation s'étend sur 3 semestres dont un semestre de stage (3mois de stage au minimum) ;
- La formation se déroulera à temps plein (Etudiants) et à temps partiel en week-ends (cadres d'entreprises) ;
- Le volume horaire global est de 820 heures (inclus stage / projet professionnel) ;
- Le stage fait l'objet d'un rapport soutenu devant un jury ;
- L'enseignement s'appuie sur des méthodes pédagogiques alternant l'aspect didactique et l'approche professionnelle ;
- Les méthodes pédagogiques sont adaptées à chacun des thèmes du programme de la formation : cours, études de cas, simulation de gestion, conférences de professionnels, etc.

MODALITÉS D'ACCÈS

Le Diplôme du Cycle des Etudes Supérieures Spécialisées en Marketing et commerce International (DCESS- MCI) s'adresse aux :

- Diplômés des Ecoles Nationales de Commerce et de Gestion (ENCG) et de l'Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises (ISCAE) ;
- D'une licence en sciences économiques et de gestion ;
- Diplômés venants d'autres formations publiques ou privées équivalentes à une licence ayant les pré-requis nécessaires en commerce et gestion.

Les **modalités de sélection** des candidats sont les suivantes :

- Examen du dossier de candidature;**
- Entretien de sélection.**

Le nombre de places limitées.

Les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature en ligne sur la plateforme ci-après :

<https://formationcontinue.web-apps.encgt.ma/>

et imprimer le quitus. Le quitus doit être ajouté comme pièce essentielle lors du dépôt du dossier physique.

Dossier de candidature :

- 1 Imprimé du quitus ;
- 2 Une copie certifiée conforme à l'original du diplôme Bac+3 ou Bac+4 (Licence ou équivalent);
- 3 Une copie certifiée conforme à l'original du **Baccalauréat** ;
- 4 Les bulletins de notes des trois années après le bac;
- 5 Une photocopie légalisée de la **C.I.N** ;
- 6 Deux photos d'identité récentes (taille : 25mm*32mm).

Le dossier de candidature physique est à déposer le jour de la passation de l'entretien de sélection auprès du Service de Formation Continue.

DATES À RETENIR

Formule Cadres :

- Date limite de soumission des dossiers de candidature : **14 novembre 2025.**
- Entretien de sélection : **15 novembre 2025.**
- Début des cours : **22 novembre 2025.**

N.B : Ce calendrier est fixé selon l'état actuel. Il peut être modifié à tout moment selon les décisions provenant de l'administration de l'école.

DÉBOUCHÉS

Cette formation prépare les participants aux métiers suivants : Directeur marketing, Directeur commercial, Responsable marketing export, Responsable logistique, Consultant en marketing et commerce international, Chargé d'études, Directeur des ventes, Chef de marché, Acheteur en centrale d'achat, Directeur de magasin, etc.