

CURSUS DE LA FORMATION

Module 1 : Management Marketing

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

Module 2 : Aspects Spécifiques du Marketing

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

Module 3 : Techniques Opérationnelles du Marketing

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

Module 4 : Marketing Appliqué

- ◆ Élément 1 : Etudes de Marché
- ◆ Élément 2 : Management des Projets

Module 5 : Marketing et Techniques du Commerce International

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

Module 6 : Entreprise Digitale et IA

- ◆ Élément 1 : IA Marketing
- ◆ Élément 2 : Business Simulation avec SAP

Module 7 : Negotiation and Business English

- ◆ Élément 1 : Negotiation Strategies
- ◆ Élément 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 ou le projet professionnel (cadres) fera l'objet d'un rapport et d'une soutenance devant le jury.

INFOLINE ET CONTACTS

Formule Etudiants

Responsable pédagogique **DCESS MDCl-E**

Pr. Imad EL KHALKHALI

Tél : 06 63 81 27 98

E-mail : ielkhalkhali@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-MDCl [BAC+5]

MARKETING, DIGITALISATION ET COMMERCE INTERNATIONAL

FORMULES ETUDIANTS
(Plein temps)

OBJECTIFS

Objectif général :

- Le DCESS « Marketing, Digitalisation et Commerce International » a pour vocation de former des cadres spécialisés, aptes à concevoir, déployer et piloter des stratégies marketing innovantes, en intégrant les dynamiques de la digitalisation et les exigences du commerce international.

Objectifs spécifiques :

- Développer une compréhension approfondie des stratégies marketing adaptées aux marchés internationaux.
- Comprendre les réglementations et les enjeux du commerce international.
- Apprendre à concevoir et mettre en œuvre des stratégies de communication digitale adaptées aux différents marchés.
- Maîtriser les techniques de marketing digital (SEO, publicité en ligne, gestion des réseaux sociaux, etc.).
- Développer des compétences en analyse de données et en intelligence artificielle appliquée au marketing.
- Acquérir une expertise en gestion de la relation client dans un contexte digitalisé et globalisé.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- La formation s'étend sur 3 semestres dont un semestre de stage (3 mois de stage au minimum) ;
- La formation se déroulera à temps plein (du lundi ou vendredi) ;
- 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 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, Digitalisation et Commerce International (DCESS-MDCI) 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 venant 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 est limité.

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 :

- Imprimé du quitus ;
- Une copie certifiée conforme à l'original du diplôme Bac+3 ou Bac+4 (Licence ou équivalent) ;
- Une copie certifiée conforme à l'original du **Baccalauréat** ;
- Les bulletins de notes des trois années après le bac ;
- Une photocopie légalisée de la **C.I.N** ;
- 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 Etudiants :

- Date limite de soumission des dossiers de candidature : **31 octobre 2025.**
- Entretien de sélection : **01 novembre 2025.**
- Début des cours : **10 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 : Chef de produit marketing, Responsable Marketing Digital, Data analyst marketing, Responsable e-commerce, Brand manager, Social media manager, Responsable import/export, Chargé d'affaires international, Consultant en commerce international, Responsable logistique internationale, Responsable des Ventes, Acheteur en centrale d'achat, Directeur de magasin, etc.