

ÉTABLISSEMENT
RECONNU
PAR L'ÉTAT



PROGRAMME GRANDE ÉCOLE SPÉCIALITÉ MARKETING

En double diplôme avec

**LE MASTER DROIT ÉCONOMIE GESTION,
MENTION MARKETING & VENTE**



La performance réfléchie



OBJECTIFS

La spécialité Marketing du *Programme Grande École* de HEM (4^{ème} et 5^{ème} années - MASTER) offre aux étudiants une formation pointue les préparant à occuper des postes de responsabilité dans les départements marketing, vente et communication de l'Entreprise dans différents secteurs.

Elle prépare ainsi les étudiants, futurs professionnels de la discipline, en leur apportant un cadre conceptuel pointu couplé à une approche opérationnelle permettant, notamment :

- L'analyse des données marketing et la prise de décision ;
- La maîtrise des leviers d'action marketing : innovation, gestion de la marque, promotion, etc ;
- La conception de stratégies marketing adaptées.

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

- Un programme reposant sur des enseignements techniques et théoriques alliant compétences et culture générale ;
- Une démarche interactive et participative nécessitant l'implication de l'étudiant, le travail en groupe et l'auto-prise en charge. Une telle approche stimule le développement de l'esprit d'analyse et de synthèse, la capacité créative et le sens des priorités ;
- Des activités associatives, para-pédagogiques et de développement personnel de l'étudiant destinées à accroître le goût du débat, à stimuler les convictions, au-delà de la passion et, en somme, à développer une personnalité engagée et engageante.

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Cette formation s'adresse aux titulaires d'un Bac+3 ou d'une licence en économie et/ou gestion, âgés de 25 ans au plus.

SÉLECTION DES CANDIDATS

Les candidats sont retenus sur la base d'une étude de dossier et d'un concours en deux étapes : Épreuves écrites et épreuve orale.

ORGANISATION

La spécialité Marketing de HEM est organisée à temps plein. Parallèlement à la formation académique, l'étudiant est tenu d'effectuer des stages de longue durée avec des missions bien précises et qui lui permettent de développer son savoir-faire et son savoir-être.

CORPS PROFESSORAL

La formation est assurée par un corps professoral d'excellence, national et étranger, provenant aussi bien de la sphère académique que du monde de l'Entreprise.

DÉBOUCHÉS

Les diplômés de cette formation peuvent exercer leur métier aussi bien au niveau de l'Entreprise qu'au niveau de l'agence de communication ; en tant que Chef de produit, Trade-marketeur, Chef de Pub, Responsable communication, Responsable marketing, Responsable vente, Business manager, etc.

PARTENARIAT ET DIPLÔMES

Le Diplôme du Cycle Normal de HEM (Bac+5) est reconnu par l'État marocain. Il a donc l'équivalence du Master national. La spécialité «Marketing» de HEM est organisée conjointement et en double diplôme avec le Master «Droit, Économie, Gestion - Mention Marketing & Vente» de l'iaelyon. Dans le cadre de ce partenariat, les étudiants ont la possibilité de passer une année universitaire à l'iaelyon.

Nouveauté

Dans le cadre de la politique d'innovation pédagogique de HEM, le Programme Grande école, incluant les 2 années de Master, a récemment été renforcé tenant compte de la demande sans cesse évolutive du monde de l'entreprise, des besoins & comportements nouveaux des jeunes générations. Ce renforcement repose sur deux dimensions :

1. Révision des programmes et des contenus dans le but de :

- Faire ressortir l'essentiel des cours pour une meilleure compréhension de l'étudiant,
- Prendre en considération les nouvelles tendances du management.

2. Révision des méthodes et outils pédagogiques dans le but de :

- Amener l'étudiant à saisir et à bien intégrer les éléments essentiels des cours en y introduisant des séances régulières de synthèse, dite de "cristallisation".
- Orienter l'étudiant vers plus d'apprentissage de la méthode et du raisonnement afin qu'il puisse gagner en autonomie,
- Introduire des outils de e-learning afin d'améliorer l'efficacité des apprentissages.



PROGRAMME

1^{ÈRE} ANNÉE DE MASTER

S E M E S T R E 1	Management Général (en Tronc Commun)	
	• Modèles Dynamiques des Organisations	3 crédits
	• Gouvernance des Systèmes d'Information	3 crédits
	Matières de Spécialité (dont au moins 2 en Anglais)	
	• Comportement du Consommateur et du Client	3 crédits
	• Stratégie Digitale de l'Entreprise	3 crédits
	• Marketing & Logistique	3 crédits
	• Méthodes Qualitatives et Quantitatives de l'Enquête	3 crédits
	• Préparation à la Recherche en Marketing	3 crédits
	• Études de Cas	1 crédit
Stage de spécialité (12 Semaines)		12 crédits
S E M E S T R E 2	Management Général (en Tronc Commun)	
	• Institutions et Vie Politiques	3 crédits
	• Management Stratégique	3 crédits
	Matières de Spécialité (dont au moins 2 en Anglais)	
	• Marketing des Services	3 crédits
	• Innovation & Développement de Produits	3 crédits
	• Distribution & Merchandising	3 crédits
	• Techniques de Vente	3 crédits
	• Marketing Relationnel	3 crédits
	• Études de Cas	1 crédit
Projet PROLIB ⁽¹⁾		10 crédits
Total Master I		66 crédits

2^{ÈME} ANNÉE DE MASTER

S E M E S T R E 1	Management Général (en Tronc Commun)	
	• Ateliers Emploi-Carrière	3 crédits
	• Entrepreneuriat & Leadership	3 crédits
	Matières de Spécialité (dont au moins 2 en Anglais)	
	• Gestion de la Marque	3 crédits
	• Marketing Inter-Organisationnel (B to B)	3 crédits
	• Droit & Marketing	3 crédits
	• Stratégie & Conception Publicitaire	3 crédits
	• Négociation Commerciale & Animation des Réseaux de Distribution	3 crédits
	• Études de Cas	1 crédit
S E M E S T R E 2	Management Général (en Tronc Commun)	
	• Grands Débats Socioéconomiques d'actualité	3 crédits
	• Innovation Sociale - Développement Durable - Éthique & Management	3 crédits
	Matières de Spécialité (dont au moins 2 en Anglais)	
	• Communication Marketing	3 crédits
	• Marketing Spécifique (Territorial; Politique; Secteurs dominants)	3 crédits
	• Marketing & Internet	3 crédits
	• Fidélisation & Gestion des Grands Comptes	3 crédits
	• Marketing International	3 crédits
	• Études de Cas	1 crédit
Stage de Fin d'Études (16 Semaines)		16 crédits
Mémoire de Fin d'Études		10 crédits
Projet PROLIB ⁽¹⁾		10 crédits
Total Master II		80 crédits
TOTAL GÉNÉRAL		146 crédits ^(*)

(1) PROLIB : Projet "terrain", pratique, transversal à caractère managérial, social ou citoyen mené par les étudiants en groupes.

(*) 1 Crédit correspond à 12 heures en présentiel.



CAMPUS HEM
CASABLANCA - CALIFORNIE
TÉL: 0522 52 52 52
hem@hem.ac.ma



CAMPUS HEM
TANGER - RTE DE MALABATA
TÉL: 0539 30 19 19
hem.tanger@hem.ac.ma



CAMPUS HEM
RABAT - SOUISSI
TÉL: 0537 65 26 26
hem.rabat@hem.ac.ma



CAMPUS HEM
FÈS - OUED FÈS GOLF CITY
TÉL: 0535 64 73 73
hem.fes@hem.ac.ma



CAMPUS HEM
MARRAKECH - AGDAL
TÉL: 0524 38 17 17
hem.marrakech@hem.ac.ma



hem.ac.ma



RÉSEAU
LCI ÉDUCATION
MEMBRE