

MASTER



MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL (MCI)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des cadres supérieurs compétents en Management des organisations avec un levier de spécialisation en Marketing international de sorte qu'ils puissent assurer la promotion, le développement, la création et la reprise des petites, moyennes ou grandes organisations publiques et privées à l'international.



COMPÉTENCES VISÉES

La formation vise trois compétences complémentaires : la première, technique permet de diagnostiquer l'environnement international et d'évaluer le potentiel économique des marchés, la seconde, managériale, pour gérer les ressources plurielles des organisations mondialisées ou internationalisées, la troisième, le savoir être requis par l'activité internationale pour l'adaptation et l'innovation.

DÉBOUCHÉS

Ils touchent tous les secteurs notamment le privé, le public et les ONG en qualité de Manager des organisations internationales ou à l'international, Chef de produit, Directeur marketing international, Responsable communication, Responsable import et export, Chargé du développement international de l'organisation ou des produits, Chef de projet implantation à l'étranger ou reprise d'entreprise, Responsable de logistique et de supply Chain et approvisionnement. Pour les secteurs public et institutionnel, ces débouchés peuvent relever de la promotion du commerce extérieur, chargé de mission sur les marchés internationaux, chargé de communication à l'extérieur, etc.



CAPACITÉ D'ACCUEIL

En formation initiale et en formation continue

- 35 étudiants et master 1
- 35 étudiants en Master 2

PRÉREQUIS POUR INTÉGRER LA FORMATION

Etre titulaire d'une licence générale, ou d'un diplôme de niveau bac + 3 nécessitant une validation d'étude (licence professionnelle, licence générale obtenue à l'étranger ou équivalent).

Avoir un parcours relevant des domaines de l'économie, de la gestion, de la finance, du commerce international, des langues étrangères appliquées, de la logistique, du tourisme etc. cette liste n'est pas exhaustive.

Accès en Master 1

- Bac+2 avec au minimum 4 ans d'expérience professionnelle
- Bac+3
- Étude de dossier

Accès en Master 2

- Bac+3 avec au minimum 4 ans d'expérience professionnelle
- Bac+4
- Étude de dossier de candidature



1^{ère} ANNÉE

MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL (MCI)

SEMESTRE 1	CM	TD
Finances d'entreprises et fiscalité	24	
Stratégies d'entreprises	24	
Management des organisations	24	
Management interculturel & approche des marchés internationaux	18	18
Stratégie d'internationalisation des entreprises	18	18
Etudes de marchés internationaux et informatiques	18	18
Statistiques et modèles linéaires	24	
Droit commercial international & contrats internationaux	18	18
Communication et négociation inter		25
Anglais		20

SEMESTRE 2	CM	TD
Comportement acheteur et marketing mix international	18	18
Innovation, normalisation et démarche qualité à l'international	18	18
Approches géopolitiques des marchés internationaux	24	
Techniques du commerce international		24
Communication et négociation		25
Anglais		20
PPP Unité 4 : affiner son projet, connaître et développer son réseau		23
Méthodologie de rédaction du mémoire		12
Stage et mémoire		



2^{ème} ANNÉE

MANAGEMENT ET COMMERCE INTERNATIONAL (MCI)

SEMESTRE 3	CM	TD
Techniques de gestion financière et des risques internationaux	12	12
Standards et pratiques comptables comparées	12	12
Management & gouvernance des partenariats intern.	24	
Entrepreneuriat et stratégie internationale des PME	24	
Négociations d'affaires à l'international		24
Supply chain management	24	
Techniques douanières et transport inter.	18	18
LV1 : Communication et négociation		25
LV2 : communication et négociation		20
PPP unité 5 : un projet pour rencontrer son réseau		20

SEMESTRE 4	CM	TD
Marketing stratégique international B to B et B to C	18	18
Stratégies E-Marketing et E-commerce à l'international		24
Management des équipes multiculturelles		24
Méthodologie de recherche		12
Stage et mémoire		



CONTACT & LEU DE FORMATION

HESTIM Casablanca

Siège | Hestim -Ain Sebaa-

34, Boulevard Chefchaouni Lotissement Angel

Ain Sebaa-Casablanca

GSM : 06 61 248 948

Tél. : 05 22 34 17 23 / 24

Fax : 05 22 34 17 25

Email: contact@hestim.ma

