

Portant l'habilitation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales
à assurer la formation de second cycle pour l'obtention du diplôme
de Master en «Marketing Management»

Semestre 3 :

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coefficients	Crédits	Mode d'évaluation	
		C	TD	TP	Trav/ perso			Continu	Examen
UE Fondamentales									
UE(O/P)	450h00	7h30	6h00		16h30	9	18		
Marketing stratégique et opérationnel	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Communication marketing	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Management et techniques de la force de vente	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Gestion des ventes et distribution	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Audit marketing	60h00	1h30			2h30	1	2	✓	✓
UE Méthodologie									
UE(O/P)	217h30	4h30	3h00		7h00	5	9		
Management de projet	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Analyse de données	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Droit de la consommation et de la concurrence	22h30	1h30				1	1	✓	✓
UE Découverte									
UE(O/P)	45h00				1h30	1	1		
Business Model	45h00				1h30	1	1		✓
UE Transversales									
UE(O/P)	37h30		3h00			2	2		
Anglais Commercial 3	22h30		1h30			1	1	✓	✓
Langues Etrangères 3	15h		1h30			1	1	✓	✓
Total Semestre 3	750h00	12h00	12h00	1h30	25h00	17	30		



Portant l'habilitation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales
à assurer la formation de second cycle pour l'obtention du diplôme
de Master en « Marketing management »

Semestre 4 :

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coefficients	Crédits	Mode d'évaluation	
		C	TD	TP	Trav/perso			Continu	Examen
UE Fondamentales									
UE(F/O/P)	450h00	7h30	6h00		16h30	9	18		
Stratégie d'entreprise	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Management de la marque	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Marketing des services	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Marketing B to B	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Merchandising	60h00	1h30			2h30	1	2	✓	✓
UE Méthodologie									
UE(M/O/P)	217h30	4h30	3h00		7h00	5	9		
Fondamentaux de la négociation	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Intelligence artificielle et compétences numériques	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Introduction à l'économie numérique	22h30	1h30				1	1	✓	✓
UE Découverte									
UE(D/O/P)	45h00				1h30	1	1		
Stage pratique	45h00				1h30	1	1		✓
UE Transversales									
UE(T/O/P)	37h30				3h00	2	2		
Anglais Commercial 4	22h30				1h30	1	1		✓
Langues Etrangères 4	15h00				1h30	1	1		✓
Total Semestre 4	750h00	12h00	12h00		1h30	17	30		



Portant l'habilitation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales
à assurer la formation de second cycle pour l'obtention du diplôme
de Master en «Marketing management »

Semestre 5 :

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coefficient	Crédits	Mode d'évaluation	
		C	TD	TP	Trav/perso			Continu	Examen
UE Fondamentales									
UE(O/P)	450h00	7h30	6h00		16h30	9	18		
Marketing digital	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
CRM digital	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Marketing international	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Etude de cas en marketing	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Médias sociaux et e-réputation	60h00	1h30			2h30	1	2	✓	✓
UE Méthodologie									
UEM(O/P)	217h30	4h30	3h00		7h00	5	9		
Management de l'innovation	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Méthodologie du PFE	97h30	1h30	1h30		3h30	2	4		✓
Analyse des données sous SPSS	22h30	1h30				1	1		✓
UE Découverte									
UED(O/P)	45h00			1h30	1h30	1	1		
Stage pratique	45h00			1h30	1h30	1	1		✓
UE Transversales									
UET(O/P)	37h30		3h00			2	2		
Anglais Commercial 5	22h30		1h30			1	1		✓
Langues Etrangères 5	15h00		1h30			1	1		✓
Total Semestre 5	750h00	12h00	12h00	1h30	25h00	17	30		



Annexe de l'arrêté n° 1112 du 22 AOUT 2023
 Portant l'habilitation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales
 à assurer la formation de second cycle pour l'obtention du diplôme
 de Master en « Marketing management »

Semestre 6:

Unité d'Enseignement	VHS	V.H hebdomadaire				Coefficients	Crédits	Mode d'évaluation Soutenance
		C	TD	TP	Trav/perso			
UE fondamentales								
UEF1 (O/P)	375 h					6	30	
Mémoire de fin de cycle Master	375 h					6	30	✓
Total Semestre 6	375 h					6	30	

