



CESAG CENTRE AFRICAIN D'ETUDES SUPERIEURES EN GESTION

MBA EN MARKETING ET STRATEGIE

- MBA MS -

« Le CESAG, bien plus d'une Business School, une vision de l'Afrique conquérante »

Adresse : Boulevard du Général de Gaulle X Avenue Malick Sy

BP. 3802 DAKAR - Sénégal Tél. : (221) 33 839-73-60

Email: info@cesag.edu.sn

Site WEB : www.cesag.sn

CONTEXTE

Le CESAG a pour vocation, selon ses statuts, d'accompagner le processus d'intégration régionale en Afrique de l'Ouest, en aidant au renforcement des capacités humaines et institutionnelles, ainsi qu'en contribuant à l'amélioration des performances des entreprises et autres organisations de l'Union Économique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA) ; et au-delà de l'Afrique.

Dans un contexte marqué par la concurrence internationale et par la nécessité de promouvoir en Afrique un tissu d'entreprises à même de créer des richesses et des emplois, les économies africaines devront disposer d'une masse critique de gestionnaires compétents, responsables et conscients des enjeux auxquels le continent est confronté. Le MBA en Marketing et Stratégie s'inscrit dans cette perspective.

Il vise à apporter aux auditeurs les compétences nécessaires pour réaliser des études et recherches en marketing, élaborer des stratégies et gérer les activités de marketing des entreprises et organisations

OBJECTIFS

Le MBA en Marketing et Stratégie prépare à l'ensemble des métiers liés au management stratégique d'une entreprise et à la gestion marketing d'un produit ou d'une entreprise. Il vise à apporter aux apprenants un complément de formation de haut niveau, à finalité professionnelle, leur permettant d'acquérir non seulement les connaissances générales et techniques nécessaires à la gestion marketing d'un produit ou d'un secteur, mais aussi le savoir-faire et le savoir-être propres à la fonction de responsable marketing et stratégie.

DEBOUCHES

Le MBA en Marketing et Stratégie prépare aux métiers suivants :

- ✓ Directeurs marketing, commercial, d'entreprise ;
- ✓ Chef de produits / Responsable de cellules stratégiques ;
- ✓ Chef des ventes/ Responsable des services commerciaux ;
- ✓ Directeur d'institut de sondage / Directeur d'agences de conseil.

PUBLIC CIBLE

La formation s'adresse aux :

- ✓ cadres exerçant déjà les métiers de marketing et stratégie dans les entreprises privées et publiques, les banques, et les cabinets d'études et de conseil qui souhaitent parfaire leurs connaissances dans les domaines du marketing, de la stratégie et de la communication ;
- ✓ ingénieurs, consultants indépendants, promoteurs et créateurs d'entreprises possédant une expérience en gestion et souhaitant améliorer leurs connaissances et leurs pratiques dans le domaine du marketing et de la stratégie ;
- ✓ cadres évoluant dans le domaine de la gestion et souhaitant réorienter leur carrière vers les métiers liés au marketing, à la stratégie et la communication ;
- ✓ étudiants de fin de second cycle universitaire en économie et en gestion qui veulent faire carrière dans les métiers du marketing, de la stratégie et de la communication.

ADMISSION DANS LA FORMATION

L'accès au programme de formation se fait par voie de concours.

Le dossier du candidat doit comporter le formulaire du dossier de candidature dûment rempli en ligne et attacher les photocopies légalisées des diplômes et documents relatifs aux conditions exigées.

- Condition d'admission

Peuvent faire acte de candidature, les personnes physiques remplissant les conditions suivantes :

- justifier d'un niveau Bac + 4 en gestion dans un programme reconnu par le CAMES ; pour les titulaires d'autres diplômes, l'admission l'avis favorable de la Commission des Equivalences du CESAG est requis ;
- avoir une expérience professionnelle de deux (02) ans ;
- faire acte de candidature par le dépôt d'un dossier (en ligne) dûment rempli, au plus tard à la date limite fixée par le CESAG ;
- subir avec succès les épreuves du test d'entrée dans le programme selon les conditions fixées par le CESAG.

- Epreuves du test d'entrée

Le test d'entrée est composé d'une épreuve écrite et se fait en ligne.

Sous la forme de questions à choix multiples (QCM), de dissertation, d'études de cas, elle vise à apprécier le niveau du candidat dans les prérequis de la formation (économie, gestion, techniques quantitatives, etc.....).

- **Admission**

L'admission est prononcée au vu du dossier présenté et à la note obtenue à l'épreuve en ligne. La liste définitive des candidats admis est établie par le jury d'admission du CESAG et diffusée par voie d'affichage aux lieux de retrait des dossiers de candidature et par lettre de notification individuelle.

Les candidats admis commencent leur scolarité l'année de leur admission. Toutefois, à leur demande, et sur décision du responsable du programme, l'admission peut être reportée à la rentrée suivante. Ce report ne peut excéder un an.

LISTES DES ENSEIGNEMENTS

MBA Marketing et Stratégie

Code	MODULES D'ENSEIGNEMENT	VOL H. TOTAL				CREDITS
		CM	TD/TP	Total	TPE	
SEMESTRE 1						
	UE 11 Fondamentaux	70	55	125	90	9
MBAMS111	Statistiques appliqués à la gestion	10	10	20	15	
MBAMS112	Comptabilité	10	10	20	15	
MBAMS113	Finance d'entreprise	10	5	15	10	
MBAMS114	Gestion prévisionnelle et budgétaire	10	10	20	15	
MBAMS115	Contrôle de gestion	10	5	15	10	
MBAMS116	Fondements de l'analyse stratégique (outils et stratégies de base)	10	10	20	15	
MBAMS117	Droit de la consommation et de la concurrence	10	5	15	10	
	UE 12 Information Marketing	25	20	45	30	6
MBAMS121	Comportement du consommateur	10	10	20	15	
MBAMS122	Techniques et pratique des études de marché de marché	15	10	25	15	
	UE 13 Outils d'aide à la Décision	35	25	60	40	5
MBAMS131	Informatique	10	5	15	10	
MBAMS132	Analyses des données marketing	15	10	25	15	
MBAMS133	Théorie des organisations	10	10	20	15	
	UE 14 Stratégie marketing et orientation marché	20	20	40	30	4
MBAMS141	Planification stratégique en marketing	10	10	20	15	
MBAMS142	segmentation, ciblage et positionnement	10	10	20	15	
	UE 15 Marketing Opérationnel 1	40	30	70	50	6
MBAMS151	Gestion du produit et de la marque de la marque,	10	10	20	15	
MBAMS152	Concevoir et gérer une stratégie de prix	10	5	15	10	

MBAMS153	Concevoir et gérer une stratégie de Distribution	10	5	15	10	
MBAMS154	Concevoir et gérer une stratégie de communication produit	10	10	20	15	
	TOTAL SEMESTRE 1	190	150	340	240	30
SEMESTRE 2						
	UE 21 Marketing Opérationnel 2	30	20	50	35	6
MBAMS211	Négociation et Management de la force de vente	10	10	20	15	
MBAMS212	Gestion de la relation client	10	5	15	10	
MBAMS213	Audit marketing	10	5	15	10	
	UE 22 Marketing Spécifique	50	50	100	75	10
MBAMS221	Marketing International	10	10	20	15	
MBAMS222	Marketing B to B	10	10	20	15	
MBAMS223	Marketing des services	10	10	20	15	
MBAMS224	Marketing numérique	10	10	20	15	
MBAMS225	Marketing social	10	10	20	15	
	UE 23 Développement Personnel et Communication	40	40	80	55	8
MBAMS231	Etudes de cas de synthèse	5	15	20	15	
MBAMS232	Développement personnel et professionnel	5	5	10	5	
MBAMS233	Anglais des affaires (spécialisé)	20	10	30	20	
MBAMS234	Management transversal	10	10	20	15	
	UE 24 Stage et Mémoire	10	5	15	10	6
MBAMS241	Méthodologie de rédaction de rapport de mémoire professionnel	10	5	15	10	
MBAMS242	Rédaction et validation de mémoire					
	TOTAL SEMESTRE 2	130	115	245	175	30
	TOTAL ANNUEL	320	265	585	415	60