

BUSINESS SCHOOL

AACSB

Business
Education
Alliance
Member

MANAGEMENT

Licence



PRÉSENTATION DE LA FORMATION

La filière Management est une formation pluridisciplinaire qui offre aux étudiants une approche fonctionnelle et transversale du fonctionnement de l'entreprise et qui permettra aux futurs lauréats d'acquérir les fondamentaux de la gestion d'entreprise (marketing/techniques commerciales, management, communication, gestion/analyse financière, ressources humaines, etc...). En plus d'acquérir les fondamentaux dans les disciplines de la gestion, l'opportunité est donnée aux étudiants de pouvoir expérimenter et appliquer les concepts théoriques par des projets et des stages obligatoires. Après deux années de tronc commun, les étudiants auront à choisir entre plusieurs spécialités : Gestion financière, Marketing vente et E-Commerce, Management des ressources humaines et des organisations.

La polyvalence de cet enseignement permettra aux diplômés de continuer leurs études en Master ou d'intégrer le monde du travail en tant que cadre d'un service administratif, des ressources humaines, responsable d'agence ou encore chef de projets entre autres.

Cette filière est dispensée sur 3 années d'études.

ADMISSIONS

Admissions Post-Bac

Cette formation s'adresse aux bacheliers toutes séries.

Admissions Parallèles

L'accès en 2^{ème} année est ouvert aux étudiants ayant validé une 1^{ère} année d'un programme accrédité, d'un établissement d'enseignement supérieur, en lien avec la filière Comptabilité et Gestion et satisfaisant aux pré-requis pédagogiques.

L'accès en 3^{ème} année est ouvert aux étudiants ayant un Bac+2 d'un programme d'un établissement public, ou d'un établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'Etat, en lien avec la filière Management et satisfaisant aux pré-requis pédagogiques.

MODALITÉS D'ACCÈS

L'accès se fait suite à :

- Une étude de dossier;
- Un test d'admission portant sur une épreuve en Anglais et en Français;
- Un entretien oral.

DÉBOUCHÉS

Débouchés Professionnels selon la spécialité choisie :

> Management des ressources humaines et des organisations

Les lauréats ayant choisi cette spécialité sont formés pour travailler dans toutes les fonctions de l'entreprise, ainsi que dans des cabinets de consulting afin de faire du conseil dans divers domaines.

> Marketing vente et E-Commerce

Les lauréats ayant choisi cette spécialité sont destinés à travailler principalement dans les fonctions commerciales des entreprises commerciales, industrielles et de services.

Ils peuvent également travailler dans des structures de conseil, dans le domaine du marketing, de la vente, de la distribution, de la communication commerciale et des études de marché.

> Gestion financière et comptable

Les lauréats ayant choisi cette spécialité sont destinés à travailler principalement dans les banques et les fonctions financières et comptables des organisations non financières. Ils peuvent également travailler dans les structures de conseil et de prestation de service dans le domaine de la finance et de la comptabilité, notamment dans des fiduciaires et des cabinets d'expertise comptable.

Débouchés académiques

Les étudiants, qui le désirent, peuvent continuer leurs études pour approfondir leur formation ou affiner leur spécialisation et évoluer ainsi vers des diplômes ou grades supérieurs de niveau Master spécialisé.



STRUCTURE DE LA FORMATION : TRONC COMMUN

SEMESTRE	MODULES
S1	M1 - MANAGEMENT
	M2 - ECONOMIE DU MAROC ET DE L'AFRIQUE
	M3 - COMPTABILITÉ
	M4 - INTRODUCTION AU DROIT
	M5 - MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES A LA GESTION
	M6 - FRANÇAIS DES AFFAIRES
	M7 - EFFECTIVE COMMUNICATION SKILLS

SEMESTRE	MODULES
S2	M8 - FRANÇAIS DES AFFAIRES
	M9 - APPLIED INFORMATION TECHNOLOGY FUNDAMENTALS
	M10 - COMPTABILITE
	M11 - INTRODUCTION A LA MACROÉCONOMIE MODERNE
	M12 - ANALYSE MICROÉCONOMIQUE
	M13 - STATISTIQUE (PROBABILITES)
	M14 - EFFECTIVE COMMUNICATION SKILLS

SEMESTRE	MODULES
S3	M15 - MANAGEMENT AND LEADERSHIP
	M16 - ESTIMATION ET TESTS STATISTIQUES
	M17 - DROIT DES AFFAIRES
	M18 - COMPTABILITÉ ANALYTIQUE
	M19 - INTRODUCTION AU MARKETING
	M20 - SOCIOLOGIE DES ORGANISATIONS

SEMESTRE	MODULES
S4	M21 - DROIT SOCIAL
	M22 - APPLIED INFORMATION TECHNOLOGY
	M23 - DIAGNOSTIC ET ANALYSE FINANCIÈRE
	M24 - MANAGEMENT STRATÉGIQUE
	M25 - MANAGEMENT DE LA PRODUCTION
	M26 - MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES

STRUCTURE DE SPÉCIALISATION

OPTION : Gestion financière et comptable		OPTION : Management des ressources humaines et des organisations	
S5	M27 - FISCALITÉ	S5	M27 - THÉORIE DES ORGANISATIONS
	M28 - GESTION FINANCIÈRE		M28 - INTERCULTURAL MANAGEMENT
	M29 - DROIT DES SOCIÉTÉS		M29 - COMPORTEMENT ORGANISATIONNEL
	M30 - CONTROLE DE GESTION		M30 - INNOVATION MANAGEMENT
	M31 - COMPTABILITÉ APPROFONDIE		M31 - FISCALITÉ
	M32 - AUDIT COMPTABLE ET FINANCIER		M32 - MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES
S6	M33 - METHODOLOGIE DE RECHERCHE	S6	M33 - METHODOLOGIE DE RECHERCHE
	M34 - MARCHÉS FINANCIERS		M34 - ENTREPRENEURSHIP
	M35 - COMPTABILITÉ DES SOCIÉTÉS		M35 - L'AUDIT SOCIAL
	M36 - STAGE/ÉTUDE, ENCADREMENT ET PRÉPARATION DU MÉMOIRE		M36 - STAGE/ÉTUDE, ENCADREMENT ET PRÉPARATION DU MÉMOIRE
OPTION : Marketing vente et E-Commerce			
S5	M27 - INTRODUCTION AU CRM	S5	M27 - INTRODUCTION AU CRM
	M28 - MARKETING APPROFONDI		M28 - MARKETING APPROFONDI
	M29 - MARKETING B2B		M29 - MARKETING B2B
	M30 - COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR ET ÉTUDE DE MARCHÉ		M30 - COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR ET ÉTUDE DE MARCHÉ
	M31 - MANAGEMENT D'UNE EQUIPE COMMERCIALE		M31 - MANAGEMENT D'UNE EQUIPE COMMERCIALE
	M32 - MARKETING DIGITAL		M32 - MARKETING DIGITAL
S6	M33 - METHODOLOGIE DE RECHERCHE	S6	M33 - METHODOLOGIE DE RECHERCHE
	M34 - TECHNIQUES DE COMMUNICATION EN MARKETING, PUBLICITÉ ET SEMIOLOGIE		M34 - TECHNIQUES DE COMMUNICATION EN MARKETING, PUBLICITÉ ET SEMIOLOGIE
	M35 - TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET DE VENTE		M35 - TECHNIQUES DE NÉGOCIATION ET DE VENTE
	M36 - STAGE/ÉTUDE, ENCADREMENT ET PRÉPARATION DU MÉMOIRE		M36 - STAGE/ÉTUDE, ENCADREMENT ET PRÉPARATION DU MÉMOIRE

NB : le programme peut éventuellement subir des modifications en fonction d'impératifs pédagogiques.

