المدرسة الحسنية للأشغال العمومية
ⵜⴰⵙⴷⴰⵡⵉⵜ ⵜⴰⵏⴰⵎⵓⵔⵜ ⵏ ⵉⵣⵎⵓⵔⵏ ⴰⵣⵓⵍⴰⵏ
ECOLE HASSANIA DES TRAVAUX PUBLICS

EXECUTIVE MASTER D'ETABLISSEMENT **MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE**

EXECUTIVE PROGRAMME

Rentrée Octobre 2023

ÉDITO

Mohamed Karim **GUENNOUN**

Manager pédagogique

Enseignant chercheur - Chef du département MIG

Se former à l'École Hassania des Travaux Publics (EHTP), c'est d'abord faire le choix d'un établissement public fort de plus de cinquante ans d'expérience. C'est pourquoi nous sommes venus aujourdhui, associés à la prestigieuse agence de conseil ATIRAO, lancer un Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce.

Le partenariat entre l'École Hassania des Travaux Publics et ATIRAO Smart Digital Agency est une étape importante pour les deux entités. En combinant les connaissances et l'expertise pédagogique de l'école avec le savoir-faire d'ATIRAO en matière de stratégie d'acquisition digitale, ce partenariat vise à créer une synergie puissante qui bénéficiera aux étudiants, aux entreprises partenaires et à l'économie numérique dans son ensemble.

Notre programme est fortement investi dans l'égalité des chances et la démocratisation de la réussite. Nous nous inscrivons dans une logique non déterministe de la carrière professionnelle tout au long de la vie où le progrès de chacun est fondé sur son mérite. Nous nous attachons ainsi au développement personnel de femmes et d'hommes, choisis pour leur potentiel ou leurs parcours antérieurs

À vous de saisir votre chance et de découvrir vos talents. Car si nous sommes là pour vous accompagner, il appartient à VOUS, de ne pas manquer cette opportunité pour un lendemain meilleur.

CHIFFRES CLÉS

+7000
Lauréats

+ de 1200
étudiants dont un tiers à l'international

+260
enseignants universitaires

900
intervenants professionnels

10
Formations continues

20
partenaires internationaux pour la formation et la recherche

7
Filières

2
Laboratoires de recherche

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE DANS l' ENSEIGNEMENT

l'École Hassania des Travaux Publics (EHTP) est une prestigieuse École d'ingénieurs située à Casablanca, spécialisée dans la formation d'ingénieurs, du génie civil, du génie électrique, de l'ingénierie de l'hydraulique et de l'environnement, de l'ingénierie de la ville et de l'environnement, du génie Informatique, des sciences de l'Information géographique et de la météorologie.

l'EHTP dispense également des programmes de formations continues qui sont fondées sur une approche pédagogique à la pointe des enjeux du monde professionnel national et international, donnant la priorité aux fondamentaux, basée sur la transversalité des enseignements et nourrie par la recherche. La combinaison d'expertises académiques et professionnelles participe à offrir des programmes de haut niveau, associant enseignants, chercheurs et praticiens, issus de nombreuses entreprises, institutions et organisations.

Le profil des bénéficiaires de la formation continue :
Les diplômes et les certificats de la formation continue de l'EHTP sont destinés aux professionnels, salariés d'entreprises publiques ou privées, fonctionnaires de l'Etat et des agents de l'administration et des collectivités territoriales et aux lauréats et étudiants souhaitant se perfectionner dans leurs domaines ou dans d'autres disciplines.

Diplôme et certificats délivrés :
Le diplôme et les certificats délivrés par l'EHTP à l'issue des formations continues, répondent à des besoins spécifiques ou à des besoins exprimés par des partenaires et des organismes socio-économiques, des associations, des collectivités locales et des administrations.

A l'issue de cette formation sera délivré le **diplôme d'Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce** de l'École Hassania des Travaux Publics.
La formation inclut également, la préparation aux certificats spécialisés **(Google Ads, Meta, Analytics...)** reconnus dans le monde professionnel.

Avec cette formation, plusieurs opportunités s'offrent aux diplôme(e)s avec des rémunérations attractives. Ces métiers en tension sont très prisés des entreprises.

Les débouchés de l'Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce «MDEC» : **Chef de projet Digital, Media Buyer, Consultant SEA, Trafic Manager, Trader Programmatique, Consultant SMA**

EXECUTIVE MASTER D'ETABLISSEMENT MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE

L'Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce, véritable accélérateur de carrière pour des cadres en activité, intègre les dernières évolutions d'un secteur en perpétuel changement.
Les diplômés se voient décerner le diplôme l'Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce, délivré par l'École Hassania des Travaux Publics (EHTP).
À compter de 2023, l'Executive Master d'Etablissement Marketing digital et E-commerce, comprend 13 modules d'enseignements, la préparation de plusieurs certificats spécialisés, un cycle de conférence et un projet de fin d'étude encadré.

OBJECTIFS

L'Executive Master a un double objectif ambitieux :

- Le renforcement des acquis des professionnels nationaux et d'autres pays dans les domaines de la gestion et de la mise en place des projets marketing digital et E-commerce (méthodologie, management et gestion de projet, analyse des performances, création et développement de nouveaux modèles e-business, commercialisation des produits et services en ligne) dans un contexte post-covid où le digital est devenu indispensable.

- Il donne aussi la possibilité aux personnes provenant de secteurs aussi divers que le marketing général, médical, la pharmaceutique, l'ingénierie, la gestion ou l'informatique, de **se reconvertir** dans les métiers du marketing digital et de la commercialisation, en leur délivrant les compétences fondamentales nécessaires.

PÉDAGOGIE PARTICIPATIVE

Tous les enseignements ont lieu en groupes réduits pour faciliter l'interactivité. Le principe fondamental est celui de la **méthode des cas.**
Les cours, en présentiel, sont consacrés aux mises en perspective des concepts et outils, aux approfondissements, et aux cas pratiques.

L'expérience de chaque apprenant dans son domaine de spécialité est sollicitée pour faire progresser les groupes. **De nombreux travaux** de groupes sont élaborés.
Le cycle s'achève par la rédaction et la soutenance d'un projet de fin d'étude (PFE) qui représente la cristallisation de tous les skills de la formation.

PROCESSUS PÉDAGOGIQUE

Immersion
Une immersion pour assimiler les bases et avoir une vision globale du l'acquisition digitale.

Mastering
Vous apprenez à maitriser la stratégie marketing digitale.

Learning Check
Vous faites un bilan des connaissances apprises.

Innovation workshop
Vous travaillez sur un élement «novateur» à mettre en place pour un client.

Mentoring
L'équipe des enseignants vous coache tout au long de votre formation.

DURÉE DE LA FORMATION :

Durée totale de la formation : 12 mois.
Les cours auront lieu 1 fois toutes.
les 3 semaines, (samedis, dimanches).

FRAIS DE FORMATION :

- Frais de dossier : **500 dh TTC**.
- Pour particuliers :
  - Formation complète : **55 000 dh TTC**.
  - Formation modulaire : **5 500 dh TTC /module**.
- Pour organismes ou sociétés :
  - Formation complète : **65 000 dh TTC**.
  - Formation modulaire : **6 500 dh TTC /module**.

MODULES :

Module 1 :
Les fondamentaux du marketing digital.

Objectifs :
- Comprendre le monde du digital.
- Fournir aux étudiants les notions de base en marketing digital et les principaux éléments d'une stratégie marketing digital.
- Acquérir les bases d'une bonne compréhension des différents leviers du marketing digital.
- Analyser et mesurer les différentes actions marketing digital.

Module 2 :
Le parcours client et mix-marketing digital.

Objectifs :
- Appréhender le parcours digital du client de façon multi-touch.
- Connaître les différentes dimensions de l'analyse multi-touch.
- Comprendre le mix-marketing digital, ses objectifs et les différents leviers correspondants à chaque objectif.

Module 3 :
Stratégie de contenu dans le marketing digital.

Objectifs :
- Comprendre ce qu'est une stratégie de création de contenu.
- Apprendre à concevoir une ligne éditoriale pour sa stratégie de marketing digital.
- Connaitre l'expérience client, le E-CRM et le funnel digital.

Module 4 :
Création de site web E-commerce.

Objectifs :
- Utiliser les principaux outils d'administration de site marchand afin d'éditer le contenu d'un site web en sélectionnant le bon outil répondant à chaque objectif.
- Connaitre les environnements techniques de gestion d'un site web.
- Rendre accessible un Front Office.
- Respecter les bonnes pratiques d'administration d'un site web.

Module 5 :
Techniques de référencement naturel pour les sites E-commerce.

Objectifs :
- Mettre en place les bonnes pratiques répondant aux normes SEO.
- Apprendre à réaliser un audit technique, sémantique, UX et netlinking SEO d'un site E-commerce.
- Maîtriser l'optimisation du SEO et appréhender à mesurer les performances de sa stratégie SEO.

Module 6 :
Marketing digital social et marketing d'influence.

Objectifs :
- Animer les réseaux sociaux : Élaborer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux pour se rendre visible en implémentant une stratégie éditoriale appropriée à sa cible.
- RP digitales & influence : identifier les influenceurs pertinents en fonction de son activité et de sa cible pour générer de la notoriété en établissant les partenariats ciblés et en mesurant les résultats.

Module 7 :
Gestion des réseaux sociaux à la performance.

Objectifs :
- Implémenter une stratégie Social Marketing Advertising (SMA).
- Analyser, configurer, mettre en ligne et gérer des annonces publicitaires dans le but de générer du trafic, des ventes ou de la notoriété sur les réseaux sociaux en utilisant correctement les outils publicitaires de chaque réseau social.
- Créer et piloter une campagne.

Module 8 :
Gestion des campagnes payantes Google et Youtube Ads.

Objectifs :
- Avoir une idée globale sur la publicité payante sur Google / Youtube et son utilité.
- Connaître la structure d'un compte Google Ads / Youtube Ads.
- Pouvoir créer et lancer des campagnes publicitaires en fonction de ses objectifs.
- Apprendre à gérer et analyser les campagnes dans le but de les optimiser.

Module 9 :
Display Programmatique et plateformes de génération de trafic.

Objectifs :
- Comprendre le fonctionnement de la publicité programmatique et du RTB.
- Connaître les bénéfices et les inconvénients de la publicité programmatique.
- Améliorer les performances et le ciblage pour l'E-commerce.
- Construire des stratégies pour différents types de campagnes E-Commerce.
- Savoir comment les régies publicitaires mettent leur inventaire à disposition et leur impact sur votre activité.

Module 10 :
Emailing et marketing de l'automation.

Objectifs :
- Maitriser et piloter efficacement les campagnes emailing.
- Identifier les leviers de croissance grâce au marketing automation (email automatisé et ciblé).
- Suivre et améliorer les communications email grâce aux statistiques avancées.
- Créer des scénarios d'automation pour envoyer du contenu pertinent au bon moment et aux bonnes cibles.

Module 11 :
Suivi de performance & Google Analytics.

Objectifs :
- Configurer Google Analytics afin d'obtenir des données permettant d'orienter la prise de décisions opérationnelles.
- Pouvoir exploiter toutes les ficelles de Google Analytics pour objectif d'améliorer le trafic et atteindre les objectifs.
- Identifier les points bloquants de son site web et améliorer les pour une bonne expérience client.
- Mettre en place le tracking dans un site web E-commerce.

Module 12 :
Analyse de la data et outils data visualisation.

Objectifs :
- Connaitre les différents types de data.
- Définir et calculer le retour sur investissement pour définir la rentabilité du site E-commerce en utilisant les bons indicateurs de performances.
- Analyser les indicateurs de performances, qui permettent de piloter son activité à l'aide d'outils tiers.
- Analyser l'attribution et la contribution des leviers.
- Comment utiliser les rapports pour le suivi et la prise de décision.

Module 13 :
Exécution du marketing digital basé sur le marketing agile.

Objectifs :
- Cadrer et formaliser le besoin : Analyser la faisabilité d'un projet, identifier les ressources nécessaires, présenter la solution.
- Mener de A à Z des projets digitaux : Auditer, mettre en place un protocole de test, gérer un sprint, modéliser des données et lancer le produit sur le marché.
- Garantir le respect du planning, des exigences de qualité et du budget d'un projet : prioriser, prototyper, améliorer le produit en continu et assurer le reporting.
- Fédérer les parties prenantes : Gérer les conflits et problèmes internes et externes, animer des réunions.

COMMENT INTÉGRER CE PROGRAMME ?

1

Remplir les conditions d'admission

Les inscriptions à la formation sont ouvertes aux candidats titulaires d'un diplôme de niveau Bac+5. Par dérogation et à titre tout à fait exceptionnel, la formation pourra accueillir des candidats de niveau Bac+4 ou Bac+3 et justifiant d'une expérience professionnelle particulièrement significative dans les domaines de la formation.

2

S'inscrire en ligne

- https://forms.gle/xot4jWZnJ9sUwR2S6
- Session > du 15 juillet au 30 Août 2023.

3

Étude de dossier de candidature

- Copie des diplomes.
- Lettre de motivation + cv.
- Attestation d'expérience professionnelle «en option».

4

Participer à un entretien d'admission

Si ma candidature est retenue

- Session > le 15 et 30 septembre 2023

5

Rentrée Octobre 2023

CONTACT

RENSEIGNEMENT PÉDAGOGIQUE :

Mohamed Karim GUENNOUN
+212 6 61 31 10 66
karim.guennoun@ehtp.ac.ma

INSCRIPTION ET RENSEIGNEMENT ADMINISTRATIF :

+212 6 60 52 87 31
contact@atirao.ma

Lien d'inscription :

https://forms.gle/xot4jWZnJ9sUwR2S6