

## CONDITIONS D'ADMISSION :

### EN PREMIERE ANNEE

L'accès à la **première année du Master en STG, spécialité MGC** se déroule suivant la procédure suivante :

- Pour les titulaires d'une licence en Gestion de l'UCAD. Les pièces à fournir sont les suivantes :

- 2 photos d'identité ;
- Photocopies certifiées conformes :
  - o de l'attestation du baccalauréat (série L1, L2, STEG, S ou autres) ou diplôme équivalent ;
  - o du relevé de notes du baccalauréat ;
  - o Attestation de réussite ou diplôme de la Licence en Marketing ou compatible avec la spécialité
  - o des bulletins de notes des classes de L1, L2 et L3.
- Bulletin ou extrait de naissance ou fiche d'état civil ;
- Fiche d'engagement signée par la personne prenant en charge la formation et légalisée.
- Lettre de motivation (à adresser au Directeur de l'ESP s/c le Chef du Département Gestion) ;
- Fiche d'inscription à remplir sur place ;
- Un Curriculum vitae ;
- Une attestation de travail (pour les professionnels)
- **Frais de dossier : 15 000fcfa (non remboursables).**

- Pour les étudiants titulaires d'une Licence hors UCAD.

Avoir une Licence en gestion accréditée par l'ANAQ-Sup ou le CAMES et remplir le formulaire sur la plateforme d'équivalence de l'UCAD en suivant le lien : <https://equivalence.ucad.sn> (elle est ouverte du 03 mai au 31 octobre 2022 à minuit).

Une fois le formulaire rempli et la décision de la DAP connue, l'étudiant peut déposer son dossier au Département de Gestion de l'ESP (constitué des mêmes pièces que celles citées précédemment).

### EN DEUXIEME ANNEE :

L'accès en deuxième année du Master en STG, spécialité MGC se déroule comme suit :

- Les étudiants inscrits en première année du master MGC de l'ESP et ayant validé leur année sont admis en deuxième année.

- Pour les autres candidats, le processus de sélection est le suivant : Avoir un Master 1 compatible avec la spécialité et accrédité par l'Anaq-Sup ou le CAMES. Chaque candidat devra remplir le formulaire sur la plateforme d'équivalence de l'UCAD en suivant le lien : <https://equivalence.ucad.sn> (elle est ouverte du 03 mai au 31 octobre 2022 à minuit).

Une fois le formulaire rempli et la décision de la DAP connue, l'étudiant peut déposer son dossier au Département de Gestion de l'ESP (constitué des mêmes pièces que celles de la première année en y ajoutant le relevé de notes de la première année du Master).

## INSCRIPTIONS

Les étudiants autorisés à s'inscrire, après sélection et validation par la DAP (pour les diplômés hors UCAD) seront informés par voie d'affichage et par le canal du site de l'Ecole Supérieure Polytechnique (ESP) ([www.esp.sn](http://www.esp.sn)) ou éventuellement par sms.

Ils seront tenus d'effectuer les formalités d'inscription à l'ESP et sur la plateforme de l'UCAD.

## COUT DE LA FORMATION :

L'inscription entraîne l'engagement de régler l'intégralité du coût de la formation ainsi structuré :

### PAYS UEMOA et PAYS BENEFICIAIRE DE CONVENTIONS :

| Classes | Droits d'inscription | Scolarité annuelle | Coût annuel |
|---------|----------------------|--------------------|-------------|
| M 1     | 115 000              | 900 000            | 1 015 000   |
| M 2     | 115 000              | 1 100 000          | 1 215 000   |

Pour les prises en charge (*Organismes, salariés financés par leur société ou entreprise*) :

| Classes | Droits d'inscription | Scolarité annuelle | Coût annuel |
|---------|----------------------|--------------------|-------------|
| M 1     | 145 000              | 900 000            | 1 045 000   |
| M 2     | 145 000              | 1 100 000          | 1 245 000   |

### PAYS HORS UEMOA :

| Classes | Droits d'inscription | Scolarité annuelle | Coût annuel |
|---------|----------------------|--------------------|-------------|
| M 1     | 465 000              | 900 000            | 1 365 000   |
| M 2     | 565 000              | 1 100 000          | 1 665 000   |

Néanmoins, des facilités de paiement peuvent être consenties.

Par exemple :

### PAYS UEMOA et PAYS BENEFICIAIRE DE CONVENTIONS

| Classes | Versement à l'inscription et au plus tard le 05 novembre | Mensualité (à verser chaque début de mois de décembre à juin) |
|---------|--|---|
| M 1     | 295 000  | 90 000  |
| M 2     | 335 000  | 110 000   |

### PAYS HORS UEMOA :

| Classes | Versement à l'inscription et au plus tard le 05 novembre | Mensualité (à verser chaque début de mois de décembre à juin) |
|---------|--|---|
| M 1     | 645 000  | 90 000  |
| M 2     | 785 000  | 110 000   |

**N.B. : Prévoir 500f cfa pour l'Assurance**

Université Cheikh Anta Diop de Dakar  
(UCAD)



Ecole Supérieure Polytechnique de Dakar  
Département de Gestion  
Tél ; : +221 33 825 37 12



**MASTER EN SCIENCES ET  
TECHNIQUES DE GESTION**

**Spécialité :  
MARKETING ET  
GESTION  
COMMERCIALE (MGC)**

**2022 - 2023**

Le Master en sciences et techniques de gestion, Spécialité : **Marketing et gestion commerciale** s'inscrit dans le schéma LMD (Licence-Master-Doctorat) de l'offre de formation du Département GESTION de l'Ecole Supérieure Polytechnique (ESP) de Dakar – Université Cheikh Anta Diop.

#### **OBJECTIFS :**

Le Master en Sciences et techniques de Gestion, spécialité : Marketing et gestion commerciale a pour objectifs :

- Assurer une bonne maîtrise des concepts et pratiques en marketing et commerce international ;
- Etre capable de comprendre et mettre en place des stratégies et plans marketing ;
- Comprendre l'évolution des marchés internationaux dans le contexte de la mondialisation ;
- Maîtriser l'environnement de l'importation et de l'exportation.

#### **COMPETENCES VISEES :**

Acquérir les fondamentaux de la mercatique, les méthodes de négociation et de gestion de la force de vente. Analyser les informations se rapportant au marché d'un produit. Aussi cette formation permet de :

- Maîtriser les outils informatiques
- Parler une langue étrangère
- Participer à la conception d'un produit.
- Elaborer des supports d'aide à la vente.
- Prospecter la clientèle.
- Participer à la force de vente.

#### **DEBOUCHES :**

Les titulaires de la spécialité sont appelés à occuper des fonctions dans tous les domaines du Marketing. Soit :

- Directeur commercial
  - Directeur marketing
  - Chef de produit/ chef de marque
- Responsable de cabinet d'Etudes Représentants commerciaux

#### **ORGANISATION DE LA FORMATION :**

Le Master en STG, spécialité : Gestion commerciale, peut accueillir :

- des étudiants titulaire d'une Licence ;
- Des salariés dans le cadre d'une période de professionnalisation ;
- Des salariés en formation continue, des demandeurs d'emploi en reprise d'études, des étudiants ...

La formation se déroule sur deux ans.

Les cours se déroulent du lundi au vendredi de 17h30 à 20h30min ; et le samedi de 8 heures à 14 heures. Des examens peuvent être organisés au-delà de cette heure.

La formation se déroule sur 4 semestres. Les unités d'enseignement (UE) sont organisées comme suit :

#### **Première année du MTSG-MGC**

##### **SEMESTRE 1**

###### **UE1 : Marketing et Stratégie**

Marketing de base – Marketing stratégique – Marketing international – Marketing social

###### **UE2 : Théorie des Organisations et GRH**

Organisation et Politique générale de l'entreprise – Théorie des organisations - GRH

###### **UE3 : Economie générale**

Environnement économique national et international – Comptabilité nationale

#### **UE4 : Commerce International**

L'Afrique face à la mondialisation – Règles juridiques du système commercial multilatéral – Stratégie et approches des marchés

#### **SEMESTRE 2**

##### **UE5 : Psycho-sociologie**

Sociologie des organisations et interculturel – Psychologie

##### **UE6 : Finance et Comptabilité**

Finance – Comptabilité analytique – Comptabilité budgétaire – Comptabilité générale

##### **UE7 : Marketing quantitatif**

Techniques d'études de marché – Techniques de prévision – Analyse de données quantitatives

##### **UE8 : Outil de Communication**

Anglais des affaires – Espagnol - Informatique

#### **Deuxième année du MSTG-MGC**

#### **SEMESTRE 3**

##### **UE8 : Marketing**

Comportement du consommateur – Marketing B to B et ingénierie des affaires – Marketing et gestion de la qualité – Marketing produit et prix – Marketing des services – Gestion de la distribution et force de vente – Communication en Marketing – Marketing direct et e-Marketing – Marketing stratégique - Etudes de marché et application Marketing

##### **UE9 : Droit**

Droit des affaires – Droit de la publicité – Droit de la concurrence

#### **SEMESTRE 4**

##### **UE10 : Commerce International**

Marketing international approfondi – Financement du CI – L'Afrique face aux enjeux de la mondialisation

##### **UE11 : Outils et communication**

Anglais des affaires – Espagnol - Informatique

##### **UE12 : Pratiques professionnelles**

Séminaire – Stages