EDM BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE MBA | BAC+3 MINIMUM | FORMATION CONTINUE

Executive MBA
Tourism & Hospitality Management

Marketing touristique, expérience client, revenue et distribution, management de destination : prenez la direction d'un hôtel, d'une agence ou d'un projet touristique avec une vision stratégique.

6 mois · Durée | **6** · Certificats inclus | **30** · Modules | **100 %** · En ligne ou hybride

Brochure du programme · ecoledumanagement.com · contact@aydi.ma · +212 6 48 55 08 05

À PROPOS DU PROGRAMME

Le tourisme marocain a besoin de managers stratèges

Le tourisme est l'un des premiers secteurs créateurs d'emplois au Maroc, mais il change vite : réservation en ligne, clientèles plus exigeantes, concurrence des destinations, attentes de durabilité. Les responsables qui réussissent savent à la fois piloter un service au quotidien et penser la stratégie d'une marque ou d'une destination.

L'**Executive MBA Tourism & Hospitality Management** de l'École du Management (EDM) est un programme en ligne de 6 mois, composé de 6 Executive Certificates et 30 modules : Marché du tourisme et des destinations, Marketing du tourisme et de l'hôtellerie, Comportement du voyageur et tourisme d'affaires, Expérience client et qualité de service, Offre, prix, distribution et communication touristiques et Management de destination et tourisme durable. Il s'adresse aux cadres, managers et entrepreneurs du Maroc et d'Afrique francophone, 100 % en ligne ou en format hybride avec des ateliers à Casablanca.

POUR QUI ?

Directeurs et responsables d'hôtels, de riads et de résidences touristiques

Responsables d'agences de voyages, de tour-opérateurs et d'organisateurs d'événements

Cadres d'offices de tourisme, de collectivités et de projets de destination

Entrepreneurs qui lancent ou développent une activité touristique

CE QUE VOUS ALLEZ GAGNER

Ce que ce programme va changer pour vous

Une vision complète du secteur

Du système touristique mondial au fonctionnement d'un établissement, vous comprenez comment se crée la valeur dans le tourisme et l'hôtellerie.

Un marketing adapté aux services

Intangibilité, saisonnalité, périssabilité : vous apprenez à vendre une expérience et à la rendre rentable.

L'expérience client comme avantage

Culture de service, qualité, réclamations et marketing interne pour fidéliser vos clients et vos équipes.

Prix et distribution maîtrisés

Tarification, revenue management, agences en ligne et vente directe pour reprendre la main sur vos marges.

MÉTHODE

Une pédagogie orientée action

- Une synthèse de cours claire pour chaque module
- Des cas d'hôtels, d'agences et de destinations
- Un exercice d'application à votre propre organisation
- Un projet final : plan de développement d'un établissement ou d'une destination
- Un conseiller pédagogique dédié tout au long du programme

LE PROGRAMME

6 Executive Certificates, 30 modules

Le parcours s'articule en 6 certificats et 30 modules : marché et destinations, marketing des services touristiques, comportement du voyageur, expérience client, offre-prix-distribution, management de destination et tourisme durable.

CERTIFICAT 01 · TOURISME & HÔTELLERIE

Marché du tourisme et des destinations

1. Mondialisation et grandes tendances du tourisme
2. Le système touristique et le produit-destination
3. Le poids économique du tourisme
4. Événements, attractions et repositionnement d'une destination
5. Segmenter et suivre le marché touristique

CERTIFICAT 02 · TOURISME & HÔTELLERIE

Marketing du tourisme et de l'hôtellerie

1. Les principes du marketing touristique
2. Orientation client et relations rentables
3. Les spécificités du marketing des services
4. Chaîne de valeur des services et marketing interactif
5. Systèmes d'information et études marketing

CERTIFICAT 03 · TOURISME & HÔTELLERIE

Comportement du voyageur et tourisme d'affaires

1. Le parcours de décision du voyageur
2. Les facteurs qui influencent le voyageur
3. Le tourisme d'affaires et les marchés de groupe
4. Voyageurs d'affaires et comptes entreprises

CERTIFICAT 04 · TOURISME & HÔTELLERIE

Expérience client et qualité de service

1. Culture de service et expérience client
2. Qualité de service et gestion des réclamations
3. Gérer la capacité et la demande
4. Ressources humaines et marketing interne
5. Mesurer la performance et la satisfaction

CERTIFICAT 05 · TOURISME & HÔTELLERIE

Offre, prix, distribution et communication touristiques

1. Segmentation, ciblage et positionnement
2. Concevoir l'offre et la marque
3. Fixer les prix
4. Les circuits de distribution du tourisme
5. Communication marketing intégrée
6. Marketing digital et marketing direct

CERTIFICAT 06 · TOURISME & HÔTELLERIE

Management de destination et tourisme durable

1. Gouvernance et organismes de promotion
2. Planifier et aménager une destination
3. Image et marque de destination
4. Impacts du tourisme et développement durable
5. Les tendances du tourisme de demain

COMPÉTENCES

À l'issue du programme, vous saurez

- Analyser un marché touristique et segmenter vos clientèles
- Construire un plan marketing adapté à un service touristique
- Améliorer l'expérience client et piloter la qualité de service
- Fixer vos prix et arbitrer entre vente directe et distribution
- Contribuer à la stratégie durable d'une destination

ADMISSION

Conditions d'admission

- Bac+3 minimum (ou équivalent), ou expérience professionnelle significative reconnue après étude du dossier.
- Au moins 3 ans d'expérience professionnelle, idéalement avec une première expérience d'encadrement.
- Chaque candidature fait l'objet d'un entretien avec un conseiller pédagogique.

CANDIDATURE

4 étapes

1. **Pré-inscription en ligne**
   Formulaire de candidature sur ecoledumanagement.com.
2. **Étude du dossier**
   Un conseiller pédagogique vous recontacte sous 24 h ouvrées.
3. **Entretien de motivation**
   Validation du projet, du format et du calendrier.
4. **Confirmation et inscription**
   Accès à votre espace apprenant.

TARIF & FINANCEMENT

Un tarif adapté à votre profil

Le tarif dépend du format choisi (en ligne ou hybride) et de votre situation. Un conseiller vous le communique après un premier échange, avec les modalités de paiement possibles.

Des attestations par certificat

Chaque certificat validé donne lieu à une attestation de réussite délivrée par l'École du Management.

Un format pour les professionnels

100 % en ligne, à votre rythme, ou hybride avec des ateliers à Casablanca.

Des ressources complètes

Synthèses de cours, cas pratiques et exercices d'application.

Un conseiller dédié

Un interlocuteur unique de la candidature à la fin du programme.

Prenez la direction de votre projet touristique

Remplissez le formulaire : un conseiller vous rappelle sous 24 h ouvrées pour échanger sur vos objectifs et le déroulé du programme.

Candidature : ecoledumanagement.com/executive-mba-tourism-hospitality-management/

CONTACT

École du Management – AYDI Business Group
Résidence Benomar, Porte D, 3e étage, Appt 6, Rue du Marché, Maarif, Casablanca
+212 6 48 55 08 05 · +212 6 50 03 94 44 · contact@aydi.ma
Réponse sous 24 h ouvrées, du lundi au samedi.

Informations non contractuelles susceptibles d'évolution. Le contenu détaillé, le calendrier et le tarif sont confirmés par un conseiller lors de l'inscription.