

Cursus de formation

1^{ère} année (Tronc Commun)

Acquérir les fondamentaux de la gestion, du commerce et développer un comportement professionnel (Soft Skills)

2^{ème} année (Tronc Commun)

Approfondir et maîtriser les outils et techniques de gestion et de commercialisation

3^{ème} année (Spécialisation)

Se spécialiser en développant des compétences « métiers » et en adoptant la posture de « Manager »

Diplôme Bac+3 en Commerce et Gestion

Compétences en Gestion / Finance :

- Maîtriser les opérations comptables
- Connaître les concepts généraux du système fiscal
- Utiliser l'outil informatique pour la gestion comptable de l'entreprise
- Analyser les coûts
- Analyser les informations financières de l'entreprise
- Participer à l'élaboration d'un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils mathématiques liés à la gestion de l'entreprise

Compétences en Commercial / Marketing :

- Analyser l'offre de son entreprise et son marché
- Participer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Réaliser une étude de marché
- Mener un entretien de vente
- Etablir une relation de communication
- Communiquer en anglais des affaires
- Commercialiser son offre à l'international
- Maîtriser l'environnement juridique de la vente
- Utiliser l'outil informatique dans l'activité commerciale
- Connaître le secteur de la distribution

Compétences en Management / Communication :

- Replacer l'entreprise dans son environnement économique
- Gérer et animer une équipe
- Communiquer en réunion ou en groupe de travail
- Adopter un mode de communication professionnel
- Respecter le cadre juridique du travail
- Connaître le cadre juridique de constitution de l'entreprise

Professionnalisation

- Stage d'immersion d'un mois pour les étudiants de la 1^{ère} année
- Stage d'application de 2 mois pour les étudiants de 2^{ème} année
- Stage de fin d'études avec problématique de 3 mois pour les étudiants de 3^{ème} année

Licences Professionnelles* Possibilité de double diplôme en 3^{ème} année

Responsable du Développement Commercial **

Licence Professionnelle Commercialisation de produits et de services Responsable du développement commercial

Le référentiel de la Licence Professionnelle Commercialisation de produits et de services est composé de 6 unités d'enseignement :

- Animer et développer un réseau commercial
- Gérer une entité commerciale
- Manager une équipe commerciale
- Maîtriser les outils transversaux
- Projet tuteuré
- Mise en situation professionnelle : Stage de 3 mois

*Admission en parallèle en 3^{ème} année en fonction du nombre d'inscrits

**Spécialité en cours d'ouverture



Ecole Supérieure des Affaires
de Casablanca

Diplôme **BAC+3** en Commerce et Gestion*

Possibilité de double diplôme avec une licence professionnelle **Développement Commercial**

* Filière accréditée par l'Etat Marocain

Certification

Filière Bac+3 accréditée par
l'Etat marocain et Licence
Professionnelle délivrée par
l'Université Gustave Eiffel

École autorisée par le Ministère de
l'Education Nationale, de la Formation
professionnelle, de l'Enseignement
Supérieur et de la Recherche Scientifique
du Maroc sous le numéro 481/2020.

Métiers

- Responsable du développement commercial
- Responsable marketing
- Responsable des ventes
- Chargé(e) de clientèle
- Responsable de l'administration des ventes et/ou des achats

Boulevard Tarik El Ouahda - Ain Sebaâ
20250 Casablanca

Tél. : 05 22 35 53 53 / 05 22 35 02 12

Fax : 05 22 35 89 74

E-mail : esac@cfcim.org

www.esac.ma

Une école de la



En partenariat avec



Rattachée au



A l'issue de la formation, le/la candidat(e) sera en capacité de définir, animer les actions de développement commercial et prendre en compte un contexte de négociation complexe.

Cette formation est dispensée par une équipe de formateurs / consultants experts, professionnels du secteur. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises. Des périodes d'immersion en entreprises sont prévues. Elles permettront de mieux s'approprier les contenus de la formation et de mettre en application les savoirs pour mieux développer les compétences commerciales et de négociation.

Compétences

Le titulaire de cette Licence Professionnelle est capable de :

- Définir la politique commerciale et les moyens de sa mise en oeuvre ;
- Développer la gestion de la relation client dans le cadre d'une stratégie de fidélisation et/ou de conquête client ;
- Animer et développer les réseaux commerciaux, canaux et circuits de distribution, facilitant la mise en relation producteur/consommateur ;
- Développer les outils et méthodes d'aide à la décision marketing ;
- Organiser et coordonner l'activité des équipes commerciales ;
- Inscrire ses actions dans la stratégie générale de l'entreprise et appréhender les facteurs environnementaux influençant son marché, et notamment, connaître et comprendre les enjeux de la transformation digitale dans l'exercice de son activité ;
- Contribuer à l'accroissement de la rentabilité des affaires.

Programme de la Licence Professionnelle

Le référentiel de la Licence Professionnelle Commercialisation de produits et de services est composé de 6 unités d'enseignement :

Animer et développer un réseau commercial

- Stratégie : B to B / B to C
- Communication & promotion
- Marketing & Intelligence économique
- Négociation (approfondissement)

Gérer une entité commerciale

- Gestion de la relation client (approfondissement)
- Gestion et financement d'une structure commerciale
- Gestion de projet : méthodologie et conduite

Manager une équipe commerciale

- Management d'équipe
- Analyse et pilotage de la performance commerciale
- Posture managériale

Maîtriser les outils transversaux

- Anglais
- Approfondissement des outils de communication
- Outils informatiques du manager & web
- Outils juridiques du manager

Projet tuteuré

Mise en situation professionnelle

- Mémoire professionnel

Organisation

- Formation initiale à temps plein sur 3 ans, organisée sur 2 semestres par année.
- Début de la formation : Septembre pour les 1^{ère} et 2^{ème} années et Octobre pour la 3^{ème} année
- Possibilité d'effectuer la 3^{ème} année en alternance

Admission (en 1^{ère} année)

- Titulaire d'un baccalauréat
- Admission sur test écrit et oral
- Admission sur test oral seulement si vous disposez d'un TCF valide d'un score de 300 points minimum

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Rapports et soutenances du projet tuteuré et du mémoire de fin d'études

Admission (en 3^{ème} année)

- Validation des 2 années tronc commun de l'ESA ou titulaire d'un diplôme Bac + 2 (BTS, DUT, 2^{ème} année de Licence) ou d'un Titre Certifié par l'Etat français de niveau III
- Admission sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation