



Ecole Supérieure des Affaires
de Casablanca



DIPLÔME BAC+3 COMMERCE ET GESTION

Objectifs de la formation

La Formation en « Commerce et Gestion » a pour objectif de développer votre savoir-faire les métiers de l'entreprise liés à la Vente, le Marketing, la Gestion, la Logistique, l'Administration et les Ressources Humaines.

En plus des compétences métiers, cette formation vous permettra d'appréhender le monde de l'entreprise en étant outillés et préparés de manière pratique et efficace et en développant un savoir-être conforme et adapté aux pratiques professionnelles attendues.

Cette formation est composée d'un tronc commun de deux années suivies d'une spécialisation en troisième année en :

- Développement commercial
- Marketing et promotion
- Gestion et management

Certification du diplôme

- Filière Commerce et Gestion accréditée par l'Etat marocain
- Double diplomation avec des diplômes français :
 - Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par FORMATIVES.
 - Chargé de marketing et promotion, Titre certifié de niveau 6, code NSF 312p, enregistré au RNCP le 24/04/2020, délivré par FORMATIVES.
 - Chargé de gestion et management, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 310 et 310p, enregistré au RNCP le 30/06/2020, délivré par FORMATIVES

Modalités et organisation

- Public concerné : étudiants
- Durée de la formation : 3 ans
- Coût : 50 000 dh par an
- Début de la formation : Octobre
- Délai d'accès : Inscriptions du 1^{er} février au 30 septembre
- ECTS 180 crédits

Admission

- Titulaire d'un baccalauréat ou en cours de préparation
- 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

Programme et compétences (En première et deuxième année) :

1^{ère} année (Tronc Commun)

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

• Gestion – Finance

- Maîtriser les opérations comptables
- Connaître les concepts généraux du système fiscal
- 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

• 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

2^{ème} année (Tronc Commun)

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

- 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

• 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

3^{ème} année (Spécialisation) :

• Développement commercial

• Marketing et promotion

• Gestion et management

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

Spécialité Développement Commercial

- ▶ Gérer et assurer le développement commercial
- ▶ Définir une stratégie et un plan de prospection
- ▶ Réaliser un diagnostic client
- ▶ Construire une offre technique et commerciale
- ▶ Manager une action commerciale en mode projet
- ▶ Conduire un projet et mettre en place une équipe
- ▶ Utiliser les outils du management transversal
- ▶ Évaluer et analyser les résultats d'un projet
- ▶ Prendre en compte les principes de la RSE et la Qualité

Spécialité Marketing et Promotion

- ▶ Mettre en place une veille technique et concurrentielle
- ▶ Sensibiliser à la Cybersécurité
- ▶ Gérer la notoriété sur le web et la e-réputation
- ▶ Définir un plan marketing cross-canal
- ▶ Proposer un plan d'actions promotionnelles
- ▶ Concevoir des actions marketing opérationnel et relationnel
- ▶ Évaluer et présenter un projet marketing
- ▶ Élaborer des contenus et des supports de communication
- ▶ Négocier l'achat de prestations

Spécialité Gestion et Management

- ▶ Élaborer des tableaux de bord et choisir des indicateurs de performance
- ▶ Proposer des outils et moyens de contrôle et mener un audit
- ▶ Gérer et suivre le personnel
- ▶ Encadrer et motiver et créer une dynamique de groupe

- ▶ Évaluer les compétences des collaborateurs
- ▶ Manager des projets liés à la gestion d'entreprise
- ▶ Appliquer les règles et procédures RSE / Qualité
- ▶ Accompagner l'évolution digitale de l'organisation
- ▶ Gérer un service financier
- ▶ Initier un plan de gestion des risques

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu tout au long de la formation
- Examens finals à la fin de chaque semestre d'études
- Études de cas et dossiers professionnels
- Oral final et mise en situation professionnelle

Stages et périodes en entreprise

- En première année : stage d'immersion d'une durée d'un mois en entreprise
- En deuxième année : stage d'application d'une durée de deux mois en entreprise
- En troisième année : stage de mise en situation professionnelle d'une durée de trois mois en entreprise
- Format : convention de stage ou contrat d'embauche (pour le stage en troisième année)