EDM BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE BACHELOR | BAC MINIMUM | FORMATION CONTINUE

Executive Bachelor
Excellence commerciale

Posture, découverte des besoins, argumentation, objections, négociation et closing : une méthode complète pour vendre plus sans sacrifier vos marges.

4 mois · Durée | **2** · Certificats inclus | **9** · Modules | **100 %** · En ligne ou hybride

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

À PROPOS DU PROGRAMME

Vendre au rabais use les marges et les équipes

Face à des clients mieux informés et à une concurrence accrue, de nombreux commerciaux se retrouvent à négocier uniquement sur les remises. Les objections se multiplient, les cycles s'allongent et les marges s'érodent. Le problème vient rarement de l'effort fourni, mais d'une méthode insuffisante pour découvrir les vrais besoins, démontrer la valeur et conclure. Ce programme vous donne une approche structurée de la vente de valeur, de la première rencontre jusqu'à la signature.

L'**Executive Bachelor Excellence commerciale** de l'École du Management (EDM) est un programme en ligne de 4 mois, composé de 2 Executive Certificates et 9 modules : Mindset & vente de valeur et Négociation & closing. 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 ?

Commerciaux et chargés d'affaires qui veulent améliorer leur taux de conversion

Managers commerciaux qui souhaitent structurer la méthode de leurs équipes

Entrepreneurs et indépendants qui vendent eux-mêmes leurs offres

Professionnels en évolution vers un poste commercial ou de développement

CE QUE VOUS ALLEZ GAGNER

Ce que ce programme va changer pour vous

La posture du commercial d'élite

Un état d'esprit et des réflexes professionnels pour inspirer confiance et vous positionner en conseiller.

La vente de valeur

Découverte des besoins et argumentation impactante pour vendre un résultat plutôt qu'un produit.

Des objections maîtrisées

Des techniques pour transformer un refus en prochaine étape et défendre vos marges et vos tarifs.

Négocier et conclure

Négociation avancée, closing et plan d'action 90 jours pour transformer vos opportunités en signatures.

MÉTHODE

Une pédagogie orientée action

- Synthèse et carte mentale pour chaque module
- Support de cours PDF consultable et téléchargeable
- Étude de cas inspirée du contexte marocain et africain, avec corrigé
- Plan d'action 30–60–90 jours à appliquer dans votre poste
- Quiz de validation de 10 questions par module

LE PROGRAMME

2 Executive Certificates, 9 modules

Le programme se compose de 2 blocs et 9 modules : mindset et vente de valeur, puis négociation et closing, jusqu'à la construction de votre plan d'action commercial à 90 jours.

CERTIFICAT 01 · MARKETING & VENTE

Mindset & vente de valeur

1. La posture du commercial d'élite
2. Vente de valeur vs vente produit
3. Maîtriser la découverte des besoins clients
4. Argumentation commerciale impactante

CERTIFICAT 02 · MARKETING & VENTE

Négociation & closing

1. Gestion des objections : transformer le non en prochain pas
2. Stratégie de défense : protéger ses marges et son prix
3. L'art de la négociation avancée
4. Maîtriser la négociation et le closing
5. Plan d'action commercial 90 jours

COMPÉTENCES

À l'issue du programme, vous saurez

- Mener une découverte approfondie des besoins
- Construire une argumentation centrée sur la valeur
- Traiter les objections avec méthode
- Négocier sans sacrifier vos marges
- Bâtir et suivre un plan d'action commercial à 90 jours

ADMISSION

Conditions d'admission

- Baccalauréat minimum, sans prérequis technique.
- Une première expérience professionnelle est appréciée, sans être obligatoire.
- 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, cartes mentales, études de cas, plans d'action et quiz.

Un conseiller dédié

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

Passez à la vente de valeur

Remplissez le formulaire : un conseiller vous rappelle sous 24 h ouvrées pour faire le point sur vos objectifs commerciaux.

Candidature : ecoledumanagement.com/executive-bachelor-excellence-commerciale/

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.