EDM BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE BACHELOR | BAC MINIMUM | FORMATION CONTINUE

Executive Bachelor Marketing

Stratégie marketing, réseaux sociaux, inbound, e-commerce, communication et vente : des compétences opérationnelles pour attirer, convaincre et fidéliser vos clients.

5 mois · Durée | **3** · Certificats inclus | **11** · Modules | **100 %** · En ligne ou hybride

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

À PROPOS DU PROGRAMME

Être visible ne suffit plus pour vendre

Réseaux sociaux, site e-commerce, contenus, prospection : les canaux se multiplient et il devient difficile de savoir où concentrer ses efforts. Beaucoup de professionnels et de dirigeants de PME agissent au coup par coup, sans stratégie claire ni méthode pour convertir l'attention en ventes. Ce programme vous donne une démarche structurée, du marketing digital à la communication et à la vente, pour construire une présence cohérente et transformer vos prospects en clients fidèles.

L'**Executive Bachelor Marketing** de l'École du Management (EDM) est un programme en ligne de 5 mois, composé de 3 Executive Certificates et 11 modules : Marketing & digital, Communication & relationnel et Entreprise & vente. 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 de marketing qui veulent structurer leur pratique

Dirigeants de PME et commerçants qui développent leur présence en ligne

Porteurs de projet qui préparent le lancement de leur activité

Professionnels en reconversion vers les métiers du marketing

CE QUE VOUS ALLEZ GAGNER

Ce que ce programme va changer pour vous

Une stratégie marketing claire

Une démarche structurée adaptée aux PME pour définir vos cibles, votre positionnement et vos priorités d'action.

Le digital maîtrisé

Médias sociaux, influence, inbound marketing et e-commerce pour attirer des prospects qualifiés en ligne.

Une communication qui convainc

Communication efficace et assertive pour mieux argumenter, négocier et défendre vos idées.

Une vision entrepreneuriale

Création d'entreprise, gestion de PME et animation de la force de vente pour relier marketing et résultats.

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

3 Executive Certificates, 11 modules

Le programme s'organise en 3 blocs et 11 modules : marketing et digital, communication et relationnel, entreprise et vente.

CERTIFICAT 01 · MARKETING & VENTE

Marketing & digital

1. Stratégie commerciale et marketing : le guide pour les PME
2. Stratégies marketing et influence sur les médias sociaux
3. Stratégie inbound marketing : conception et performance
4. E-commerce et dropshipping : stratégies pour réussir
5. Marketing RH : attirer et fidéliser les talents

CERTIFICAT 02 · MARKETING & VENTE

Communication & relationnel

1. Maîtriser sa communication et son relationnel
2. Communication efficace : l'art de convaincre
3. Communication assertive et affirmation de soi

CERTIFICAT 03 · MARKETING & VENTE

Entreprise & vente

1. Réussir la création de son entreprise
2. Gestion des PME : concepts et pratiques
3. Stratégie commerciale : mobiliser et fidéliser la force de vente

COMPÉTENCES

À l'issue du programme, vous saurez

- Construire un plan marketing adapté à une PME
- Animer une stratégie sur les réseaux sociaux
- Mettre en place une démarche d'inbound marketing
- Lancer et piloter une activité e-commerce
- Communiquer avec assurance pour convaincre

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.

Donnez un nouvel élan à vos ventes

Laissez vos coordonnées : un conseiller vous rappelle sous 24 h ouvrées pour vous présenter le programme et répondre à vos questions.

Candidature : ecoledumanagement.com/executive-bachelor-marketing/

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.