EDM BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE MBA | BAC+3 MINIMUM | FORMATION CONTINUE

Executive MBA
CMO Program

Connaissance client, stratégie de marque, analytique et IA : développez la vision et le leadership d'un directeur marketing capable de porter la croissance.

6 mois · Durée | **7** · Certificats inclus | **26** · 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 marketing se décide désormais au comité de direction

Le rôle de directeur marketing a changé. Il ne suffit plus de piloter des campagnes : il faut comprendre finement les clients, défendre une marque, justifier chaque budget avec des données et intégrer l'IA dans les pratiques des équipes. Beaucoup de responsables marketing maîtrisent l'opérationnel mais manquent de cadres pour parler stratégie, finance et tarification avec la direction. Ce programme vous prépare à endosser pleinement ce rôle de dirigeant et à relier vos actions marketing à la création de valeur.

L'**Executive MBA CMO Program** de l'École du Management (EDM) est un programme en ligne de 6 mois, composé de 7 Executive Certificates et 26 modules : Connaissance du consommateur, Leadership pour directeurs marketing, Stratégie de marque, Technologie pour le marketing, Entrepreneuriat et innovation, Finance pour directeurs marketing et Stratégie de prix. 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 ?

Responsables et directeurs marketing qui visent un poste de CMO

Chefs de produit et responsables de marque en quête d'une vision stratégique

Responsables marketing digital qui veulent élargir leur champ d'action

Entrepreneurs qui pilotent eux-mêmes le marketing de leur entreprise

CE QUE VOUS ALLEZ GAGNER

Ce que ce programme va changer pour vous

Une connaissance client approfondie

Comportement du consommateur, UX, fidélisation et recherche primaire pour fonder vos décisions sur une compréhension réelle de vos clients.

Une marque plus forte

Design thinking et stratégies de branding avancées pour construire une marque différenciante et cohérente.

Un marketing piloté par la data

Analytique marketing, décision fondée sur les données et adoption de l'IA pour mesurer et améliorer votre performance.

Une posture de dirigeant

Leadership stratégique, conduite du changement, finance et tarification pour dialoguer d'égal à égal avec la direction.

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

7 Executive Certificates, 26 modules

Le parcours s'articule en 7 blocs et 26 modules : connaissance du consommateur, leadership, stratégie de marque et technologie marketing, complétés par trois spécialisations en entrepreneuriat, finance et tarification.

CERTIFICAT 01 · MARKETING & VENTE

Connaissance du consommateur

1. Comportement du consommateur
2. Conception d'expérience utilisateur (UX)
3. Fidélisation et rétention client
4. Recherche primaire en entreprise — partie 1
5. Recherche primaire en entreprise — partie 2

CERTIFICAT 02 · MANAGEMENT & LEADERSHIP

Leadership pour directeurs marketing

1. Leadership stratégique
2. Leadership du changement
3. Éthique des affaires et responsabilité sociale
4. Diversité, équité et inclusion

CERTIFICAT 03 · MARKETING & VENTE

Stratégie de marque

1. Design thinking pour le marketing
2. Stratégies de branding avancées

CERTIFICAT 04 · MARKETING & VENTE

Technologie pour le marketing

1. L'analytique en marketing
2. La décision fondée sur l'analytique
3. Introduction à l'intelligence artificielle
4. Adopter l'IA dans son organisation

CERTIFICAT 05 · INNOVATION & ENTREPRENEURIAT

Entrepreneuriat et innovation

1. La pratique de l'entrepreneuriat
2. Reconnaître une opportunité d'affaires
3. L'expérimentation entrepreneuriale
4. Design thinking

CERTIFICAT 06 · STRATÉGIE & FINANCE

Finance pour directeurs marketing

1. Actions et obligations
2. La valeur temporelle de l'argent
3. Le budget d'investissement
4. La création de valeur

CERTIFICAT 07 · MARKETING & VENTE

Stratégie de prix

1. Principes de la tarification
2. Segmentation tarifaire
3. Tarification e-commerce

COMPÉTENCES

À l'issue du programme, vous saurez

- Analyser le comportement et le parcours de vos clients
- Construire une stratégie de marque différenciante
- Piloter vos décisions marketing par la donnée
- Définir une politique tarifaire argumentée
- Élaborer un plan marketing complet et opérationnel

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, cartes mentales, études de cas, plans d'action et quiz.

Un conseiller dédié

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

Préparez-vous au rôle de CMO

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-cmo-program/

BUSINESS SCHOOL

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.