

Ecole Supérieure des Affaires
de Casablanca

EDUCATION

Bachelor BUSINESS ET MARKETING

SPÉCIALISATION DIGITAL MARKETING
ET INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

CASABLANCA

DOUBLE DIPLÔME : DIPLÔME MAROCAIN ACCRÉDITÉ + DIPLÔME FRANÇAIS CERTIFIÉ

LE BACHELOR BUSINESS ET MARKETING VOUS PERMET D'ACQUÉRIR **DE L'EXPÉRIENCE ET DES CONNAISSANCES** DISPENSÉES PAR DES **SPÉCIALISTES DU COMMERCE**, DU MARKETING ET DE L'ENTREPRENEURIAT. PROGRESSIVEMENT, VOUS DÉVELOPPEREZ DES **COMPÉTENCES MANAGÉRIALES** ET VOUS MAÎTRISEREZ LES OUTILS ET LES TECHNIQUES DU DIGITAL ET DE L'IA.



PRÉREQUIS

1^{re} année : bac validé

ADMISSION PARALLÈLE

2^e année : bac +1
3^e année : bac +2

RENTÉE

Septembre

DURÉE DE LA FORMATION

3 ans

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Business & Marketing à Casablanca vous offre une expérience professionnelle unique et enrichissante, grâce à des stages, vous permettant d'acquérir des compétences reconnues dans les domaines du marketing et du développement commercial.

Cette formation spécialisée vous plongera également dans les métiers de demain, en intégrant les innovations technologiques, notamment dans le domaine de l'intelligence artificielle, pour vous préparer à relever les défis d'un marché en constante évolution.

Toujours à la pointe de l'innovation, ce Bachelor vous permet d'explorer des solutions novatrices et d'acquérir une expertise recherchée par les entreprises. En plus d'un accompagnement personnalisé assuré par une équipe pédagogique dévouée.

Les points forts de la formation :

- La possibilité d'intégrer notre incubateur à start-up : The Why Not Factory
- Une immersion internationale lors de la 2^e année
- La maîtrise des outils de l'IA

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer et déployer un plan d'action commercial dans une logique omnicanal
- Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciale
- Animer l'équipe commerciale en mode collaboratif
- Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale
- Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

DÉBOUCHÉS

Après 2 à 5 ans d'expérience :

- Responsable E-Commerce
- Social Media Manager
- Business Developer
- Responsable Webmarketing
- Possibilité d'entreprendre et de créer son entreprise

POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilités de poursuivre sur un cycle mastère à l'ICD (Paris, Lyon, Toulouse)

Diplôme Bac+3 en Marketing Web et Digital accrédité par l'Etat marocain.

Titre certifié de Responsable d'activité commerciale et marketing de l'ICD (IGS), enregistré au RNCP n° 38808, niveau 6 (EU).

Titre également accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE).



PROGRAMME

1^{RE} ANNÉE **20% DES COURS EN ANGLAIS**

Commerce

- Administration des ventes
- Fondamentaux de la négociation
- Droit commercial
- Gestion d'un point de vente

Marketing

- Réaliser une étude de marché
- Fondamentaux de la communication

Entrepreneuriat

- Environnement juridique de l'entreprise
- Marketing opérationnel
- Comptabilité
- Business model
- Soft skills

Intelligence Artificielle

- Introduction IA
- IA génératives et commerce
- Projet d'application IA (1/2)
-
- Stage professionnel de 1 mois minimum au Maroc ou à l'étranger
- Challenge découvertes métiers
- Projet humanitaire/solidaire

2^E ANNÉE **30% DES COURS EN ANGLAIS**

Commerce

- Promotion des ventes
- Gestion de comptes BtoB
- Négociation
- Commerce international

Marketing*

- Social marketing
- Marketing direct
- Web marketing
- Découverte de marchés

Entrepreneuriat

- Droit des affaires et management des risques
- Business plan
- Droit du travail
- Financement d'un projet

Intelligence Artificielle*

- Nouvelles stratégies commerciales IA
- Automatisation des processus commerciaux IA
- Projet d'application IA (2/2)
-
- Possibilité de second semestre académique en université partenaire à l'international
- Stage professionnel de 2 mois minimum au Maroc ou à l'étranger

3^E ANNÉE **30% DES COURS EN ANGLAIS**

BLOC 1 : Élaborer le plan d'action commercial et marketing en lien avec une stratégie omnicanale

- Analyse des performances de l'entreprise
- Analyse stratégique et développement marketing
- Budgétisation du plan action commercial et marketing
- Élaboration du plan action commercial et marketing
- Optimisation du parcours client et de ses indicateurs
- Veille marketing et tendances marché

BLOC 2 : Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial et marketing

- Déclinaison opérationnelle du plan d'action commercial et marketing
- Droit des activités commerciales et marketing
- Suivi et mesure de performance du plan d'action commercial et marketing
- Management de la culture client et gestion des réclamations

BLOC 3 : Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales

- Prospection commerciale et acquisition clients
- Stratégie omnicanale
- Communication digitale/webmarketing
- Évènementiel et animation réseaux
- Négociation commerciale
- English négociation
- Gestion des contrats commerciaux
- Satisfaction et fidélisation client

BLOC 4 : Animer une équipe commerciale en mode collaboratif

- Recrutement collaborateur/Gestion RH
- Pilotage de l'activité des collaborateurs
- Communication managériale

-
- Stage et mise en situation professionnelle de 3 mois minimum au Maroc ou à l'étranger

* Les cours sont dispensés en anglais.

TARIF DE LA FORMATION

B1 :
Étudiants internationaux
5 500 € soit 60 000 Dh
Étudiants marocains
5 000 € soit 55 000 Dh

B2 et B3 :
5 000 € soit 55 000 Dh / année



EN SAVOIR +
SUR LES
FINANCEMENTS

L'ESA Spirit !

Intégrer l'ESA, c'est se préparer à diriger et à innover dans le monde des affaires. Notre objectif est de former des managers professionnels et opérationnels, capables de relever les défis et de contribuer au développement des entreprises au Maroc et à l'international. Notre vocation est construite autour de l'excellence académique et de l'engagement entrepreneurial et sociétal.

En choisissant L'ESA, vous rejoignez une école du Groupe IGENSIA Education, **fédération d'associations à but non lucratif**, dont les bénéfices sont réinvestis dans la pédagogie et les enseignements.

50 ANS d'innovation pédagogique

11 écoles

10 000 entreprises partenaires

+ DE 200 programmes de bac à bac +6

+ DE 120 universités partenaires en France et à l'étranger

POUR VOUS INSCRIRE



CONCOURS ESA

En savoir plus et s'inscrire à l'une de nos sessions de concours (disponibles 100 % en ligne)

RENCONTRER NOS ÉQUIPES



Consulter les dates des prochaines rencontres et s'inscrire aux portes ouvertes

PRENDRE RENDEZ-VOUS



Obtenir un rendez-vous personnalisé avec un conseiller formation



CONSULTER
NOTRE
SITE WEB