



# ESSEM - Business School

École Supérieure des Sciences  
Économiques et de Management

## LICENCE PROFESSIONNELLE

### PROGRAMME LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCE

#### Objectifs

Ce programme en 1 an permet d'acquérir les bases fondamentales de la communication, du marketing et du commerce international avant de déboucher sur une spécialisation pointue. Il permet de développer l'expertise marketing, management et stratégie, les aptitudes à communiquer efficacement ainsi que la maîtrise du secteur d'achat et logistique

#### Durée des études

1 An en Part - Time (Vendredi de 18h à 22H et samedi de 9H à 17H)  
Les déjeuners du Samedi sont pris en charge par l'ESSEM et organisés sur place.

#### Conditions d'accès

Titulaire d'un BAC + 2 (Toutes filières confondues)

#### Coût de la formation

Frais d'inscription: 3.000  
Frais de scolarité :  
- Paiement en 1 fois: 23.000 DH  
- Paiement en 9 fois: 2.800 DH

#### Débouchés

- Chef de projet marketing
- Chargé d'études marketing
- Commercial France & International
- Responsable zone import/export

Diplômes :



+



#### UN TITRE CERTIFIÉ PAR L'ÉTAT FRANÇAIS

Le Bachelor Commerce de l'école de commerce EFHC s'enrichit de l'expérience pédagogique de notre partenaire CTI.  
(Centre de Techniques Internationales).

Le CTI est membre de la Fédération de la Formation Professionnelle, membre de la Chambre de Commerce Internationale et membre depuis 1991 de l'IATTO, fédération internationale qui regroupe plus de 30 pays et qui développe des qualifications internationales pour les managers et responsables du commerce international.

Ce partenariat pédagogique permet de dispenser des titres certifiés par l'État de niveau II Responsable Technico-Commercial France et International (BAC+3), ainsi que le BAC+3 de l'ESSEM Business School."



## Module 1 : Environnement de l'entreprise

- Définition et évolution du marketing
- Marketing stratégique et opérationnel
- Économie
- Culture d'entreprise

## Module 3 : Approche Commerciale

- Techniques de vente
- Étapes de la relation commerciale
- Maîtrise de la négociation
- Fidélisation
- Marketing relationnel

## Module 5 : Marketing et Management

- Analyse des marchés
- Étude de la concurrence
- Évaluation des capacités de l'entreprise
- Outils et fondamentaux de communication
- Évènementiel, relations publiques, presse
- Nouvelles technologies

## Module 7: Environnement International et Géopolitique

- Économie internationale : systèmes de veille
- Introduction à l'intelligence économique
- Évaluation des risques pays
- Introduction à la géopolitique

## Module 9 : Anglais Professionnel / Anglais Commercial

- Offres commerciales – Contrats de vente
- Négociation commerciale – jeux de rôle
- Préparation au TOEIC (Test of English for International Communication)

## Module 11:

Projet Professionnel

## Module 2 : Gestion de l'entreprise

- Gestion financière
- Opérations financières
- Comptabilité générale et analytique
- Bureautique

## Module 4 : Communication Interpersonnelle

- Coaching
- Prise de parole et animation de réunion
- Communication écrite/orale
- Gestion du stress

## Module 6 : Environnement Juridique et Ethique de l'Entreprise

- Environnement juridique et droit international
- Business et éthique : éthique des affaires
- Audit
- Développement durable

## Module 8: Management et Commerce

- Veille concurrentielle et étude de marché
- Création de produits et gestion des marques
- E-marketing
- Propositions commerciales et négociation
- Management

## Module 10: Management des équipes Commerciales

- Mise en place et animation des équipes commerciales – fixation des objectifs quantitatifs et qualitatifs
- Supervision de l'administration des ventes nationale / internationale
- Consolidation, analyse des retours d'informations par pays, clients
- Audit des coûts, budget, rentabilité
- Entraînement aux techniques de ventes
- Les outils de gestion de la performance du service commercial - les indicateurs de qualité « service client »