



Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+3 en Développement Commercial

Licence Professionnelle Commercialisation de produits et de services
Responsable du développement commercial

Diplôme d'Etat français délivré par l'Université Gustave Eiffel

Certification

Diplôme d'Etat Français
Bac+3 délivré par l'Université
Gustave Eiffel

Métiers

- Responsable du développement commercial
- Responsable marketing
- Responsable des ventes
- Chargé(e) de clientèle
- Responsable de l'administration des ventes et/ou des achats

Boulevard Tarik El Ouahda - Aïn Sebaâ
20250 Casablanca
Tél. : 05 22 35 53 53 / 05 22 35 02 12
Fax : 05 22 35 89 74
E-mail : efa@cfcim.org

www.efa.ma

Une école de la



En partenariat avec



Rattachée au



A l'issue de la formation, le/la candidat(e) sera en capacité de définir, animer les actions de développement commercial et prendre en compte un contexte de négociation complexe. Cette formation est dispensée par une équipe de formateurs / consultants experts, professionnels du secteur. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises. Des périodes d'immersion en entreprises sont prévues. Elles permettront de mieux s'approprier les contenus de la formation et de mettre en application les savoirs pour mieux développer les compétences commerciales et de négociation.

Compétences

Le titulaire de cette Licence Professionnelle est capable de :

- Définir la politique commerciale et les moyens de sa mise en oeuvre ;
- Développer la gestion de la relation client dans le cadre d'une stratégie de fidélisation et/ou de conquête client ;
- Animer et développer les réseaux commerciaux, canaux et circuits de distribution, facilitant la mise en relation producteur/consommateur ;
- Développer les outils et méthodes d'aide à la décision marketing ;
- Organiser et coordonner l'activité des équipes commerciales ;
- Inscrire ses actions dans la stratégie générale de l'entreprise et appréhender les facteurs environnementaux influençant son marché, et notamment, connaître et comprendre les enjeux de la transformation digitale dans l'exercice de son activité ;
- Contribuer à l'accroissement de la rentabilité des affaires.

Programme

Le référentiel de la Licence Professionnelle Commercialisation de produits et de services est composé de 6 unités d'enseignement :

Animer et développer un réseau commercial

- Stratégie : B to B / B to C
- Communication & promotion
- Marketing & Intelligence économique
- Négociation (approfondissement)

Gérer une entité commerciale

- Gestion de la relation client (approfondissement)
- Gestion et financement d'une structure commerciale
- Gestion de projet : méthodologie et conduite

Manager une équipe commerciale

- Management d'équipe
- Analyse et pilotage de la performance commerciale
- Posture managériale

Maîtriser les outils transversaux

- Anglais
- Approfondissement des outils de communication
- Outils informatiques du manager & web
- Outils juridiques du manager

Projet tuteuré

Mise en situation professionnelle

- Mémoire professionnel

Organisation

- Formation initiale à temps plein sur 3 ans, organisée sur 2 semestres par année.
- Début de la formation : Septembre pour les 1^{ère} et 2^{ème} année et Octobre pour la 3^{ème} année
- Possibilité d'effectuer la 3^{ème} année en alternance

Admission (en 1^{ère} année)

- Titulaire d'un baccalauréat
- Admission sur test écrit et oral
- Admission sur test oral seulement si vous disposez d'un TCF valide d'un score de 300 points minimum

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Rapports et soutenances du projet tuteuré et du mémoire de fin d'études

Admission (en 3^{ème} année)

- Validation des 2 années tronc commun de l'EFA ou titulaire d'un diplôme Bac + 2 (BTS, DUT, 2^{ème} année de Licence) ou d'un Titre Certifié par l'Etat français de niveau III
- Admission sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation