



ASCENCIA

BUSINESS SCHOOL

RÉALISEZ VOTRE POTENTIEL D'ASCENSION



Vous aspirez à obtenir un Bachelor ou un Ms dans une école de commerce et de management au Maroc ? Ascencia Business School, membre fondateur du Collège de Paris, offre des formations de qualité en commerce et management, avec des titres RNCP reconnus par l'État.

Les programmes, axés sur le management, le marketing, la gestion, le développement commercial et les ressources humaines, préparent les étudiants à réussir dans ces domaines.

En rejoignant notre école de commerce et de management au Maroc, vous avez l'opportunité de suivre une formation allant du Bac+1 au Bac+5 délivré par l'une des écoles les plus prestigieuses de France.



COLLEGE
DE PARIS

22 000

ÉTUDIANTS

+50

ÉCOLES

+70

IMPLANTATIONS

85%

TAUX
D'INSERTION

90%

TAUX
DE RÉUSSITE



BACHELOR

MANAGEMENT - GESTION

Titre préparé

Titre de niveau 6 Responsable du développement commercial France et international, certification enregistrée au RNCP sur décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020.

Métiers visés

- Responsable du développement commercial
- Chargé du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial

Rythme de la formation

- Formation Initiale - Durée : 3 ans
- Formation Continue : 200h

Contact

- Site web : maroc.collegedeparis.com
- Email : contact.maroc@collegedeparis.com
- Téléphone : +212 5 20 76 88 66
- Adresse : Bd Adelhadi Boutel, Ex Route d'Azemmour Casablanca, à côté de l'école La Cité - Collège/Lycée

Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place **des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques** visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Les profils de responsable de développement commercial doivent développer **des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients**. Ils assurent également le reporting de l'activité commerciale enfin, ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Étude et analyse de marché
- Stratégie digitale et e-réputation
- Droit des relations commerciales
- Marketing opérationnel et communication
- Analyse de données commerciales
- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Stratégie de conquête et fidélisation
- Cahier des charges d'un PAC-M
- Budgétisation du PAC-M
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Management d'une équipe commerciale multiculturelle
- Développement RH
- RSE et accessibilité universelle

BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Titre préparé

Titre de niveau 6 Responsable du développement des affaires certification enregistrée au RNCP sur décision de France Compétences en date du 10 septembre 2019.

Métiers visés

- Chargé·e d'affaire B to B
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial
- Chef·fe de secteur vente à la GMS
- Responsable compte clés

Rythme de la formation

- Formation Initiale - Durée : 3 ans
- Formation Continue : 200h

Contact

- Site web : maroc.collegedeparis.com
- Email : contact.maroc@collegedeparis.com
- Téléphone : +212 5 20 76 88 66
- Adresse : Bd Adelhadi Boutel, Ex Route d'Azemmour Casablanca, à côté de l'école La Cité - Collège/Lycée

Animé·e par le goût du challenge et le plaisir de la relation, le·la responsable du développement des affaires met sa force de conviction, sa maîtrise de la négociation et ses compétences marketing et commerciales à l'ère digitale au service du développement de son entreprise.

Le titre Responsable du Développement des Affaires permet d'acquérir l'ensemble des compétences permettant de construire son propre plan d'actions commerciales en déclinant la stratégie de son entreprise; d'élaborer une stratégie de détections d'opportunités; de mener en autonomie des négociations complexes auprès d'une cible de professionnels; de créer un dispositif de veille en sélectionnant notamment les ressources digitales les plus pertinentes; de développer les soft skills indispensables à l'efficacité commerciale.

POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Stratégie commerciale et PAC
- Organisation commerciale
- Management stratégique d'entreprise
- Marketing stratégique
- Gestion - Finance
- Gestion de projet
- Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Approche spécifique grands comptes
- Informatique bureautique
- Anglais et business
- Communication écrite
- Technique d'achats : enjeux et processus d'achats
- Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Droit des affaires
- Prise de parole en public
- Détection des opportunités : téléphone commercial
- Technique de négociation centrée client



Ms

MANAGER OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉS

Titre préparé

Titre de niveau 7 Manager opérationnel d'activités, certification enregistrée au RNCP sur décision de France Compétences en date du 19 mai 2021.

Métiers visés

- Manager centre de profit
- Directeur•trice de business unit
- Chef•fe/Manager de projet
- Chef•fe de produit

Rythme de la formation

- Formation Initiale - Durée : 2 ans
- Formation Continue : 200h

Contact

- Site web : maroc.collegedeparis.com
- Email : contact.maroc@collegedeparis.com
- Téléphone : +212 5 20 76 88 66
- Adresse : Bd Adelhadi Boutel, Ex Route d'Azemmour Casablanca, à côté de l'école La Cité - Collège/Lycée

Le management, dans le domaine des entreprises, consiste, après avoir procédé aux études des situations et des besoins des services (production, commercial, administratif financier...), à faire des choix d'ordre stratégique, marketing, financier, mais aussi d'investissements, de ressources humaines, etc.

L'objectif : **permettre à l'entreprise, dans son ensemble, d'avoir les meilleurs résultats possibles sur ses marchés.** Cette activité est commune à tous les secteurs et tous les départements de l'entreprise.

POINTS CLÉS DU PROGRAMME

- Business intelligence
- Business plan
- Communication interne
- Développement RH
- Droit commercial
- Gestion d'entreprise
- Gouvernance d'entreprise
- Knowledge management
- Management de l'innovation
- Recrutement d'équipe
- RSE
- Management financier
- Transformation digitale
- Management de projet(s)
- Droit du numérique
- Stratégie de communication



Management et stratégie d'entreprise

POINTS CLÉS DE LA SPÉCIALITÉ

- Audit et conseil stratégique
- Stratégie inter-organisationnelle
- Management des risques
- Conduite du changement
- Entrepreneuriat
- Relation publique et lobbying