

Missions et compétences visées

Commercial et marketing

- Gérer un portefeuille de clients BtoB ou de fournisseurs
- Définir d-es objectifs de développement commercial
- Proposer et mettre en place des actions commerciales adaptées
- Animer une équipe commerciale
- Gérer et analyser des données à l'aide de solutions CRM
- Participer à des opérations de marketing opérationnel

Achat/ Supply chain/retail

- Maitriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management
- Définir et mettre en œuvre une politique d'achats
- Animer un réseau d'enseignes

Management général d'entreprise

- Exercer son activité en mode projet
- Contribuer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Manager une Business Unit

Admission / Dispositif

Dispositifs et durée : Formation modulaire : Accessible en 1 an (admission parallèle à Bac + 2).

Public concerné/pré-requis : - Tout public à partir de Bac + 2 validé commerce ou vente avec stage ou expérience professionnelle dans le domaine commercial.
- Tout public à partir de Bac.
- L'admission définitive peut être soumise à des mises à niveau, selon le resultat du test d'aptitude.

Validation : Diplôme Français de niveau BAC + 3 - TITRE CERTIFIÉ DE L'ICD - NIVEAU II - INSCRIT AU RNCP (Journal Officiel de l'état Français DU 29/11/2013)

JE SUIS CANDIDAT

- Admission : Test d'aptitude + dossier + entretien individuel
- Parcours de formation :
Modulaire ; prise en compte de vos prè-requis et experience
- Service relations entreprises dédié pour vous accompagner dans votre recherche de stage et d'emploi
- Poursuite d'études possible jusqu'au bac + 5 au Maroc ou en France

JE SUIS UNE ENTREPRISE

- Service aux entreprises
 - Aide au recrutement de stagiaires et d'anciens
 - Formation continue, VAE (validation des acquis et expériences)
 - Mise en place des partenariats pour les stages
- Recrutement possible à tout moment de l'année

PROGRAMME DE FORMATION (de la 3ème année)

Développement commercial

- Négociation commerciale
- Négociation grands comptes
- Contrats en engagements
- Management commercial
- Gestion opérationnelle et commerciale
- Marketing on line
- Marketing relationnel- CRM
- Politique Marketing
- Stratégie d'achats

Développement du capital personnel et professionnel

- Management de projet
- Business English
- Communication en situation professionnelle
- Rapport d'activités professionnelles et Passeport compétences

Management d'entreprise

- Gestion financière
- Politique générale d'entreprise
- Droit du travail et relations sociales
- Analyse sectorielle
- Ethique des affaires
- Management d'équipe

ÉVALUATION - VALIDATION CERTIFICATION

- Entretien d'évaluation, tests d'aptitudes métier
- Évaluation en continue des compétences acquises sous forme de validations modulaires
- Soutenance de mémoire devant un jury constitué de professionnels pour l'attribution du titre visé
- Préparation et passage de certifications MICROSOFT, TOEIC, VOLTAIRE (français)... selon le niveau de chacun et parcours

MOYENS PÉDAGOGIQUES ACCOMPAGNEMENT

- Suivi pédagogique, relations entreprises
- Ateliers d'aide à l'élaboration du rapport d'activités professionnelles ou mémoire de soutenance
- Ressources pédagogiques en ligne : E-campus , MICROSOFT IT Academy, Tell me more, Voltaire, Bibliothèque numérique ENI ...
- Apports théoriques et études de cas d'entreprises
- Mises en situation professionnelles
- Accompagnement vers le stage et l'emploi

DÉBOUCHÉS

- Chargé d'études
- Chargé de promotion
- Chargé de communication
- Assistant marketing
- Aide acheteur
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Manager en grande distribution

**Procédure de Paiement des Frais de Formation
Année Universitaire : 2017-2018**

De Bac à Bac+3	Frais de dossier	Frais d'inscription	Frais de scolarité
Montant	300,00 dhs	4 500,00 dhs	25 200 ,00 dhs
Modes de paiement	À payer en espèces, par chèque ou par virement à l'ordre de CIEFGIM	À payer obligatoirement à l'inscription en espèces, par chèque ou par virement à l'ordre de CIEFGIM	À payer en 2 à 3 tranches ,la 1ere tranche à payer à l'inscription .en espèces, par chèque ou par virement à l'ordre de CIEFGIM

* les frais de dossier et d'inscription ne peuvent être remboursés

L'ensemble des frais peuvent être réglés par virement aux coordonnées ci-dessous ou directement auprès de notre service scolarité (horaires d'ouvertures du lundi au vendredi de 9h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00)

Coordonnées bancaires de CIEFGIM :

Les virements au niveau national sont à faire sur le compte :

N° : 022 780 000 002 00 282070 17 74
Banque : SGMB
Agence : B 2 Av des FAR Casablanca

Les virements de l'international sont à faire sur le compte

N° : sgmbmamc 022 780 000 002 00 282070 17 74

Une fois votre virement effectué, vous devez scanner le justificatif de paiement en y notant votre nom et prénom et nous le transmettre par email sur : info.maroc@groupe-igs.fr

Mme Samira BOUAZAR

Tel : 05 22 24 94 32 / 05 22 24 91 75 Mobile : 06 61 68 26 92

Adresse : 353 ,Bd Mohamed V - Casablanca

E mail : info.maroc@groupe-igs.fr Site : www.groupe-igs.fr

**A très bientôt parmi nous !
Groupe IGS Team**

FICHE DE CANDIDATURE

Année Universitaire :

Session :

Choix de la formation

Veillez cocher la case qui vous intéresse

■ Licence Professionnelle

- Responsable en gestion
- Responsable du Développement Commercial et Marketing
- Administrateur Systèmes Réseaux
- IT Project Manager
- Concepteur Développeur des Applications Web et Mobiles

Date de dépôt
.....

Date d'entretien
.....

Décision du jury

- Admis
- Non Admis

Données personnelles

Civilité : Mme. Mlle. Mr.

Nom : Prénom :

Nationalité : Date de Naissance :

Adresse :

..... Ville :

Tel : Code postal :

N° CIN ou passeport : Email candidat :

Parcours scolaire et /ou universitaire

baccalaureat

Bac+2

Type : Spécialité :

lycée : Etablissement :

Ville : Ville :

Comment avez-vous connu Groupe IGS ?

- Presse
- Dépliant
- Site web
- Sms
- E-mail
- Connaissances
- Autres :
- Forum, salons...
- Visite lycée
- Réseaux sociaux
- Conseiller d'orientation
- Journées Portes Ouvertes
- Anciens Lauréats

Données père ou tuteur

Nom :

Prénom :

GSM père :

Email père :

Profession :

Données mère ou tuteur

Nom :

Prénom :

GSM mère :

Email mère :

Profession :

Pièces à fournir

Bac

Le dossier doit contenir les pièces suivantes :

- 4 photos
- 2 Copies légalisées du baccalauréat (ou attestations de scolarité de l'année en cours)
- 2 Relevés des notes de la 1^{ère} année et 2^{ème} année bac
- Dossier d'inscription rempli
- 2 Copies légalisées de CIN ou du passeport
- Lettre manuscrite de motivation expliquant les raisons du choix de la filière
- CV détaillé
- 2 enveloppes timbrées à l'adresse du candidat
- Frais de dossier de 300 dirhams - non remboursables payables sur place au service des admissions
- Copie de la CIN ou du passeport du tuteur

Bac+2

Le dossier doit contenir les pièces suivantes :

- 4 photos
- 2 Copies légalisées du baccalauréat et du diplôme bac+2 (ou attestations de réussite)
- 2 Relevés des notes de la 2^{ème} année de formation après le bac
- Dossier d'inscription rempli
- 2 Copies légalisées de CIN ou du passeport
- Lettre manuscrite de motivation expliquant les raisons du choix de la filière
- CV détaillé
- 2 enveloppes timbrées à l'adresse du candidat
- Frais de dossier de 300 dirhams - non remboursables payables sur place au service des admissions
- Copie de la CIN ou du passeport du tuteur

Procédure d'admission

Les concours d'accès aux écoles du groupe IGS ont tous la même logique et ils comprennent 2 volets :

- Test écrit : sous forme de QCM en Culture Générale / Raisonnement et Logique / Spécialité
- Entretien Oral

Les concours sont organisés par session et programmés dans la limite des places disponibles par filière.

*Les concours d'accès sont ouverts à tous les bacheliers et les bac+2 de toutes options.

*La note du concours du Groupe IGS prime sur celle du baccalauréat ou de la 2^{ème} année post bac.

