

FILIÈRE DES MÉTIERS TECHNICO-COMMERCIAUX



QU'EST CE QUE LE COMMERCE ET LA DISTRIBUTION ?

Le commerce et la distribution représentent une activité de revente en l'état d'un produit ou d'un service, intégrant l'ensemble des opérations nécessaires à son écoulement et à sa consommation finale et ce, en passant par sa manutention, son stockage et son transport. Le secteur du commerce et de la distribution est l'un des piliers de l'économie marocaine et participe fortement à la création de richesse et d'emploi. Que ce soit le commerce de détail ou de gros, la distribution traditionnelle ou moderne (incluant le e-commerce), le secteur est très diversifié et regroupe des entreprises opérant dans une multitude de domaines (grande consommation, automobile, équipement, services, beauté et bien être, habillement et accessoires, santé, construction et bâtiment, etc.).

La Filière des Métiers Technico Commerciaux est une composante de Med Métiers proposant aux entreprises un middle management (BAC+3) directement opérationnel, maîtrisant les techniques commerciales et de vente et doté de capacités certaines de méthode, de communication, de réactivité et d'auto-prise en charge.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Tous BAC confondus
- Âgé de 23 ans maximum
- Sur étude de dossier et entretien.

SPÉCIALITÉS



Techniques
Commerciales



Vente - Grande
Distribution



Vente Directe -
Offshoring

POUR EXERCER QUELS MÉTIERS ?

Dans l'entreprise de production, dans la grande distribution et dans l'entreprise d'Offshoring (Call Center)

- > Commercial
- > Représentant
- > Chargé de clientèle
- > Responsable des ventes
- > Animateur de rayon
- > Chef de rayon
- > Chef de caisse
- > Opérateur - Téléconseiller
- > Chef de plateau
- > Chargé de zone
- > Etc.

PROGRAMME DE LA FILIÈRE DES MÉTIERS TECHNO-COMMERCIAUX

ANNÉE 1

Semestre 1 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 1
 • Anglais 1

Méthodologie & Communication (2 cours) :
 • Méthodologie - Ateliers de rédaction 1
 • Communication 1

Connaissances fondamentales & Environnement de l'entreprise (3 cours) :
 • Économie générale
 • Processus et réseaux commerciaux
 • Mathématiques générales

STAGE INTRODUCTIF

(6 SEMAINES)

Semestre 2 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 2
 • Anglais 2

Méthodologie & Communication (2 cours) :
 • Méthodologie - Ateliers de rédaction 2
 • Communication 2

Connaissances fondamentales & Environnement de l'entreprise (3 cours) :
 • Informatique – Bureautique
 • Initiation à la comptabilité générale
 • Droit commercial

ANNÉE 2

Semestre 3 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 3
 • Anglais 3

Méthodologie & Communication (1 cours) :
 • Méthodologie - Ateliers de rédaction 3

Connaissances fondamentales & Environnement de l'entreprise (4 cours) :
 • Marketing fondamental
 • Statistiques
 • Logistique
 • Psycho-sociologie du consommateur

STAGE D'INFORMATION GÉNÉRALE

(8 SEMAINES)

Semestre 4 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 4
 • Anglais 4

Méthodologie & Communication (1 cours) :
 • Méthodologie - Ateliers de rédaction 4

Spécialité (4 cours de Spécialité par Métier)

Métier Commercial :
 • Marketing opérationnel
 • Négociation commerciale
 • Circuits de distribution et Distri. moderne
 • Droit des contrats de la consommation

Métier Vente & Grande Distribution :
 • Marketing de la grande distribution
 • Achats
 • Circuits de distribution et Distri. moderne
 • Réglementation et droit de la distribution

Métier Vente directe & Offshoring :
 • Marketing direct
 • Négociation commerciale
 • Communication orale 1
 • Économie et délocalisation des activités

ANNÉE 3

Semestre 5 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 5
 • Anglais 5

Spécialité (5 cours de Spécialité par Métier)

Métier Commercial :
 • Marketing direct
 • Techniques de vente 1
 • Gestion des stocks
 • Gestion des services
 • Système d'information commercial

Métier Vente & Grande Distribution :
 • Merchandising et gestion du rayon 1
 • Organisation et gestion de la grande surface
 • Gestion des stocks
 • Techniques de vente
 • Droit social et gestion des ressources humaines

Métier Vente directe & Offshoring :
 • Communication orale 2
 • Techniques de vente 1
 • Organisation et gestion d'un centre d'appels
 • Cultures et sociétés
 • Droit social & gestion des ressources humaines

Semestre 6 (7 cours)

Expression - Langues (2 cours) :
 • Français 6
 • Anglais Professionnel

Spécialité (5 cours de Spécialité par Métier)

Métier Commercial :
 • Gestion de la force de vente
 • Techniques de vente 2
 • Stratégie commerciale
 • Reporting des ventes et méthodologie
 • SAV - Service après-vente

Métier Vente & Grande Distribution :
 • Merchandising et gestion du rayon 2
 • Gestion de la marque
 • Communication fournisseurs – PLV
 • Gestion Prévisionnelle des ventes
 • Communication de la grande surface

Métier Vente directe & Offshoring :
 • Techniques de vente 2
 • Anglais commercial
 • SAV - Service après-vente
 • Développement personnel - Gestion du stress
 • Espagnol

STAGE DE FIN D'ÉTUDES

(12 SEMAINES)

COURS INTENSIFS
 EN FRANÇAIS ET
 EN ANGLAIS INCLUS



GRUPE HEM

L'accès
 pour tous
 à la qualité

Lotissement Ghandouri, Route de Malabata - Tanger
 Tél : 05 39 30 20 00 - 05 39 30 21 00
 infos@medmetiers.ac.ma

www.medmetiers.ac.ma

