



EXECUTIVE MBA

CMO Program

Devenez le directeur marketing de demain : comportement client, marque, data, IA, prix et croissance.

DURÉE

6 mois

MODALITÉS

**100 % en ligne
Hybride**

CONTENU

**26 modules
7 blocs**

CERTIFICATION

IEBA Group France

Formateurs de grand calibre. Parcours compatible avec l'emploi, accompagnement pédagogique individualisé, candidature étudiée par un conseiller.



CMO Program

Ce parcours forme des responsables marketing capables de piloter la stratégie de marque et de croissance de bout en bout. Il combine compréhension fine du consommateur, outils digitaux, analytique et IA, avec un projet de plan marketing appliqué à une entreprise réelle.



Certifié par IEBA Group France. La certification est délivrée à l'issue du parcours et de l'évaluation des acquis. Les modules sont assurés par des formateurs et experts reconnus, praticiens du terrain.

MODALITÉS

Deux façons de suivre ce parcours

100 % en ligne

E-learning et classes virtuelles, accessibles de n'importe où, à votre rythme, avec un accompagnement pédagogique.

Hybride

E-learning pour les apports de fond, complété par des ateliers et temps forts en présentiel à Casablanca.

COMPÉTENCES

À l'issue du parcours, vous saurez

- Comprendre et anticiper les comportements d'achat
- Concevoir une expérience client et un parcours qui convertissent
- Bâtir et faire évoluer une marque forte
- Piloter le marketing par la donnée et l'IA
- Définir une stratégie de prix rentable
- Diriger une équipe marketing et conduire le changement

26 modules répartis en 7 blocs

Chaque bloc combine apports de fond, études de cas et application à votre contexte professionnel.

01 • Connaissance du consommateur

5 modules

Plonger dans la psychologie du consommateur pour bâtir des stratégies qui durent.

- | | |
|---|--|
| 1. Comportement du consommateur | 4. Recherche primaire en entreprise — partie 1 |
| 2. Conception d'expérience utilisateur (UX) | 5. Recherche primaire en entreprise — partie 2 |
| 3. Fidélisation et rétention client | |

02 • Leadership & management

4 modules

Diriger avec vision, conduire le changement et agir avec éthique.

- | | |
|-----------------------------|---|
| 1. Leadership stratégique | 3. Éthique des affaires et responsabilité sociale |
| 2. Leadership du changement | 4. Diversité, équité et inclusion |

03 • Stratégie de marque

2 modules

Utiliser la créativité centrée client et le branding digital pour se différencier.

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| 1. Design thinking pour le marketing | 2. Stratégies de branding avancées |
|--------------------------------------|------------------------------------|

04 • Technologie pour le marketing

4 modules

Mettre la donnée et l'IA au service de la décision marketing.

- | | |
|--|---|
| 1. L'analytique en marketing | 3. Introduction à l'intelligence artificielle |
| 2. La décision fondée sur l'analytique | 4. Adopter l'IA dans son organisation |

05 • Spécialisation Entrepreneuriat

4 modules

Repérer une opportunité, la tester et la transformer en projet viable.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 1. La pratique de l'entrepreneuriat | 3. L'expérimentation entrepreneuriale |
| 2. Reconnaître une opportunité d'affaires | 4. Design thinking |

06 • Spécialisation Finance

4 modules

Parler le langage de la finance pour défendre ses budgets et ses projets.

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Actions et obligations | 3. Le budget d'investissement |
| 2. La valeur temporelle de l'argent | 4. La création de valeur |

07 • Spécialisation Tarification

3 modules

Faire de la politique de prix un levier de rentabilité.

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 1. Principes de la tarification | 3. Tarification e-commerce |
| 2. Segmentation tarifaire | |

Public concerné

- Responsables et directeurs marketing
- Responsables communication et digital
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Managers en évolution vers un poste de CMO

Perspectives

- Direction marketing (CMO)
- Direction de la marque ou de l'expérience client
- Direction commerciale et croissance
- Création d'entreprise

CONDITIONS D'ADMISSION

Qui peut candidater ?

Formation de base

Diplôme Bac+3 minimum (ou équivalent), ou expérience professionnelle significative reconnue après étude du dossier.

Expérience professionnelle

Au moins 3 ans d'expérience professionnelle, idéalement avec une première expérience d'encadrement.

Nature du poste occupé

Cadres, managers, dirigeants, entrepreneurs ou profils à haut potentiel en situation de prise de responsabilités.

Chaque candidature est étudiée individuellement lors d'un entretien avec un conseiller pédagogique.

INFORMATIONS PRATIQUES

Dates, tarif et financement

Durée	6 mois · 100 % en ligne ou hybride · rythme souple
Prochaine promotion	Dates communiquées sur demande
Langue et lieu	Français · en ligne & Casablanca
Tarif	Sur demande, selon votre profil et le mode de prise en charge (individuelle ou employeur)

Candidatez ou recevez le programme détaillé

Un conseiller pédagogique vous répond sous 24 h ouvrées : dates de la prochaine promotion, tarif et solutions de financement.

WhatsApp +212 6 48 55 08 05 · **Tél.** +212 6 50 03 94 44

E-mail contact@aydi.ma · **Web** formation.aydi.ma

Adresse Résidence Benomar, Porte D, 3ème étage, Appt N°6, Rue du Marché — Maarif, Casablanca



Candidater en ligne