

EXECUTIVE MBA

Management & Leadership

Le parcours complet du dirigeant moderne : leadership, stratégie, finance, données, IA et marketing en 11 spécialisations.

DURÉE

6 mois

MODALITÉS

100 % en ligne
Hybride

CONTENU

39 modules
11 blocs

CERTIFICATION

IEBA Group France

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



Management & Leadership

Pensé comme un MBA exécutif compatible avec l'emploi, ce parcours donne aux cadres dirigeants et futurs dirigeants une vision à 360° de l'entreprise. Vous alternez apports de fond, études de cas et application directe à votre propre organisation, avec un fil conducteur : décider mieux et plus vite.



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

- Définir et piloter une stratégie d'entreprise à plusieurs niveaux
- Exercer un leadership positif et conduire le changement
- Lire, analyser et piloter les comptes et la performance financière
- Prendre des décisions appuyées sur les données et les statistiques
- Intégrer l'IA dans la création de valeur de l'organisation
- Construire une politique de prix et une stratégie marketing rentables

39 modules répartis en 11 blocs

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

01 • Leadership & management

4 modules

Comprendre ce qui fait un leader efficace et savoir fédérer des équipes autour d'objectifs ambitieux.

- | | |
|--|--------------------------------|
| 1. Les grandes théories du leadership | 3. Le leadership du changement |
| 2. Le leadership positif centré sur l'humain | 4. Le leadership stratégique |

02 • Stratégie

4 modules

Analyser son marché, choisir où et comment jouer, puis transformer la stratégie en résultats.

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Stratégie au niveau d'une activité | 3. Les cadres et outils stratégiques |
| 2. Stratégie au niveau du groupe | 4. La mise en œuvre de la stratégie |

03 • Comptabilité

4 modules

Maîtriser le langage comptable pour évaluer la santé d'une entreprise et piloter ses coûts.

- | | |
|--|-----------------------------------|
| 1. Les fondamentaux de la comptabilité | 3. L'analyse des états financiers |
| 2. Les ratios financiers | 4. La comptabilité de gestion |

04 • Finance

4 modules

Arbitrer entre investissements, financement et création de valeur.

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

05 • IA pour dirigeants

3 modules

Comprendre l'IA, l'adopter avec méthode et en maîtriser les risques éthiques.

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Introduction à l'intelligence artificielle | 3. Éthique et protection des données |
| 2. Adopter l'IA dans son organisation | |

06 • Blockchain

4 modules

Décrypter la blockchain, ses usages réels et ses limites.

- | | |
|---------------------------------|------------------------------|
| 1. Introduction à la blockchain | 3. La blockchain en pratique |
| 2. Applications décentralisées | 4. La finance décentralisée |

07 • Business analytics

3 modules

Transformer les données en décisions dans la finance et le marketing.

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| 1. Introduction au business analytics | 3. L'analytique en marketing |
| 2. L'analytique en finance | |

08 • Marketing

4 modules

Construire une stratégie marketing, une marque forte et des campagnes digitales mesurables.

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Fondamentaux du marketing | 3. Tests A/B |
| 2. Développement et gestion de marque | 4. Fondamentaux du marketing digital |

09 • Microéconomie

3 modules

Comprendre comment les marchés fixent les prix et réagissent aux décisions des acteurs.

1. Offre et demande
2. Marchés, élasticités et commerce international
3. Marchés, monopoles et externalités

10 • Tarification

3 modules

Fixer les prix en fonction de la valeur perçue et maximiser la marge.

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

11 • Statistiques pour la décision

3 modules

Lire les chiffres avec rigueur pour décider avec confiance.

1. Statistiques à une variable
2. Statistiques à deux variables
3. Inférence statistique

Public concerné

- Directeurs et cadres dirigeants
- Managers confirmés visant un poste de direction
- Entrepreneurs et dirigeants de PME
- Hauts potentiels identifiés par leur entreprise

Perspectives

- Direction générale ou direction d'unité
- Direction stratégique, financière ou marketing
- Création ou reprise d'entreprise
- Conseil et management de transition

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