

DTS  
BAC + 2

**ifiag**  
VOCATIONAL SCHOOL



## INFOS CLÉS

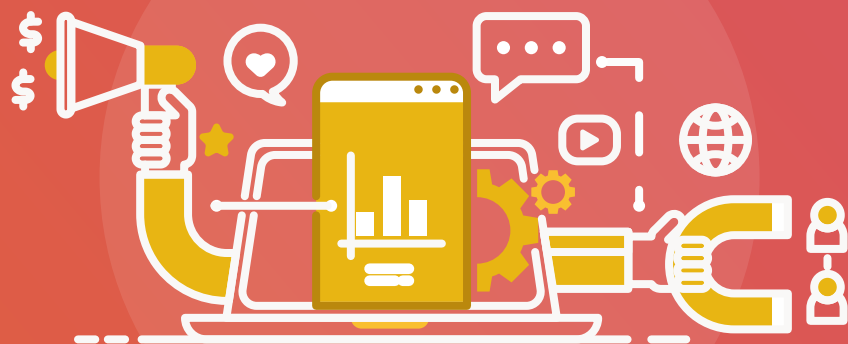
- **Diplôme** : Diplôme de Technicien Spécialisé (Accrédité par l'État)
- **Durée** : 2 années universitaires d'Octobre à Juillet en cours du jour
- **Pré-requis** : Toutes spécialités du BAC



## MÉTIERS CIBLÉS

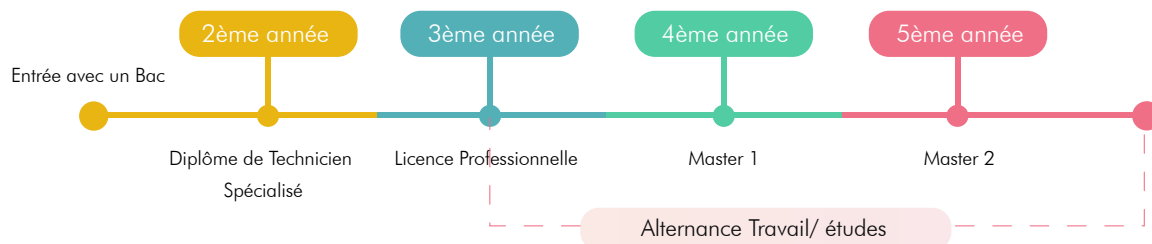
Les étudiants qui réussissent bien en Marketing sont :

- Assistant Manager
- Entrepreneur
- Chef de Projet



## MARKETING ET COMMUNICATION

**Pôle MANAGEMENT et ENTREPRENEURIAT**



## IFIAG : plus qu'une école

### 8 Raisons qui font que nos lauréats se distinguent sur le marché

- + 80 % des cours basés sur la **pratique**
- + **Stages** dès la première année
- + Des programmes à la **pointe techniquement**
- + Coaching **personnalisé** de l'étudiant
- + Des programmes qui intègrent les compétences de 21<sup>e</sup> siècle
- + Des programmes encadrés par des **formateurs expérimentés**
- + Des programmes pour accomplir **des projets réels**
- + Une grande famille de plus de **14 nationalités**



## PREMIÈRE ANNÉE

### Marketing & Communication

Psychologie du consommateur  
Segmentation  
Études de marché (projet réel)  
Marketing Digital  
Communication & Publicité  
Suivi des produits et des prix  
Tableaux de bord

### Action Commerciale

Techniques de Prospection  
Vente et négociation  
Distribution  
Gestion des commandes

### Management et Culture d'entreprise

Statistiques appliquées et probabilités  
Économie générale  
Droit de l'entreprise  
Techniques bancaires

### Culture et Compétences "PRO 21"

Business English pour l'IT  
Français professionnel  
Outils informatiques : Office 360, Google Apps  
Recherche Opérationnelle et veille Technologique

### Coaching et Développement Professionnel

Stage 1 : Observation, 2 à 4 semaines  
Stage 2 : Application, 6 à 8 semaines  
Visites d'entreprises, rencontres professionnelles  
Projets d'application réels encadrés

## DEUXIÈME ANNÉE

### Marketing & Communication

Modèles de Mix Marketing : 4P, 7P, 5P2i  
Modèles d'analyse stratégique : SWOT, PESTEL, BCG, McKinsey  
E-Commerce  
Social Media Marketing  
Community Management & Plan média  
Marketing des Services

### Marketing International

Stratégie Marketing & Commerciale pour le Développement International  
Gestion Commerciale : prévoir, animer et évaluer les ventes  
Gestion de la Relation Client (CRM)  
Merchandising

### Management et Culture d'entreprise

Création d'Entreprise & Entrepreneuriat  
Analyse financière  
Comptabilité analytique  
Gestion de projet  
Gestion des ressources humaines

### Culture et Compétences "PRO 21"

Business English pour l'IT  
Français Professionnel  
Outils Informatiques : Office360, Google Apps  
Recherche Opérationnelle et Veille Technologique

### Coaching et Développement Professionnel

Stage 3 : perfectionnement, 8 semaines  
Stage 4 : pré-embauche  
Visites d'entreprises, rencontres professionnelles  
PFE : Projets Techniques Encadrés

### Recruteurs



### Témoignages



Hajar  
Promo 2018

Je qualifie toujours IFIAG comme étant ma deuxième famille, ma deuxième famille. Pendant 2 ans je me suis considérée comme une personne à part entière et non comme un simple dossier scolaire. Tout ceci fait que je n'oublierai jamais cette école ainsi que les professeurs ayant participé à mon apprentissage et que je remercie énormément. Je conserverai de mes deux années passées à IFIAG de très bonnes pensées et de précieux atouts pour l'avenir.

94% des étudiants à IFIAG recommandent l'école à leurs amis  
retrouvez les avis de nos étudiants sur la page Facebook et sur le site web



Fb.com/ifiag.officiel



www.ifiag.ma @ifiag\_vocation\_school



IFIAG CASA

05 22 31 64 90

06 61 68 93 99

IFIAG RABAT

05 37 73 33 36

06 61 41 00 22