



DÉCOUVREZ LES CITÉS DES MÉTIERS ET DES COMPÉTENCES

12 CMC
au niveau national

34 000
Places pédagogiques/an



13 secteurs

dont 4 nouveaux



Santé



Pêche



Artisanat



Agriculture

**Une formation intelligente
pour les nouvelles générations**



**Nouvelles méthodes
pédagogiques plus
participatives et
axées sur l'apprenant**



**Centre de langues
& soft skills**

30%

du programme dédié aux
Compétences Transversales



**Internat
Espaces de
vie & terrains
de sport**



**Médiathèque &
career center**

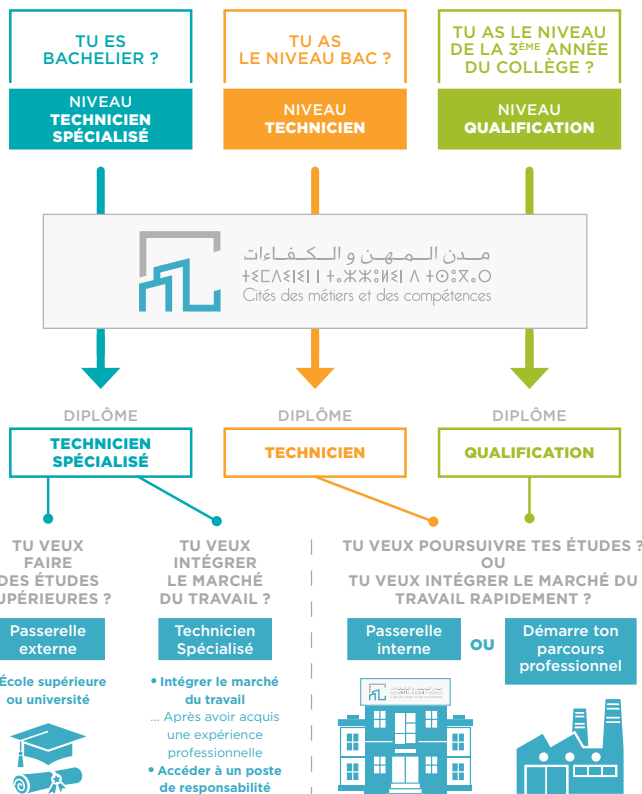


**Espace
d'innovation**



DÉCOUVREZ LES PARCOURS DE FORMATION À LA CMC

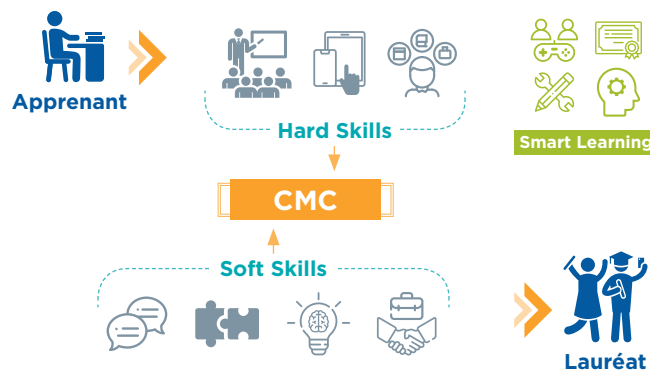
FORMATION DIPLÔMANTE



FORMATION QUALIFIANTE

Formation de courte durée de 3 à 9 mois

LA CMC EST UNE RÉELLE SKILLS FACTORY



مدن المهن والكفاءات
Cités des Métiers et des Compétences

PÔLE MÉTIERS



PÔLE GESTION & COMMERCE



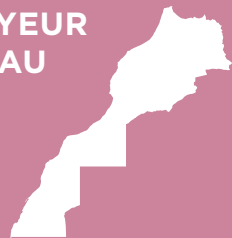


DÉCOUVREZ LES FORMATIONS AUX MÉTIERS DE LA GESTION ET DU COMMERCE

DÉCOUVREZ LE SECTEUR DE LA GESTION ET DU COMMERCE

DEUXIÈME POURVOYEUR D'EMPLOIS AU NIVEAU NATIONAL

40% DE LA POPULATION ACTIVE DU ROYAUME



SOIT 5 MILLIONS DE PERSONNES

1^{ER}

CONTRIBUTEUR AU PIB NATIONAL AVEC UNE PARTICIPATION DE **57%**

TAUX DE CROISSANCE DU SECTEUR DES SERVICES A ATTEINT **3 % EN 2018**



LA FONCTION COMMERCIALE ET LA FONCTION GESTION/COMPTABILITÉ/FINANCE OCCUPENT LA **2^{ÈME}** PLACE ET LA **3^{ÈME}** PLACE DANS LE TOP 10 DES FONCTIONS LES PLUS DEMANDÉES EN 2019



FORMATION DIPLÔMANTE

TECHNICIEN SPÉCIALISÉ

Âge limite : 30 ans au maximum à la date de démarrage de la formation (33 ans au maximum pour les bénéficiaires du système des passerelles)

Niveau scolaire minimum : Diplôme du Baccalauréat toutes branches confondues

GESTION DES ENTREPRISES



OFFICE MANAGER

Chargé de la gestion des opérations administratives et de la transmission des informations entre la direction et ses différents interlocuteurs internes (services, personnel) et externes (fournisseurs, banques...). Il rédige des synthèses et présente des rapports et des bilans.



COMMERCE ET MARKETING

Il a un rôle moteur dans la pérennité de l'entreprise. Sa mission principale est de porter l'image de l'entreprise et fidéliser ses clients. Il est capable de mener toute action commerciale nécessaire à l'atteinte des objectifs fixés, de la négociation à la vente d'une prestation en passant par un bon suivi commercial.



COMPTABILITÉ ET FINANCE

Il est chargé d'effectuer les missions suivantes :

- Organiser et réaliser la gestion des obligations comptables, fiscales et sociales ;
- Analyser et justifier les comptes ;
- Participer à l'élaboration et à la communication des informations financières et de gestion ;
- Contribuer aux prévisions et à la préparation des décisions.



RESSOURCES HUMAINES

Il contribue à la mise en œuvre de la politique RH. Il est appelé à traiter soit partiellement, soit en totalité les données relatives à la gestion du personnel.

Ses activités principales :

- Assister le responsable dans les opérations de recrutement ;
- Participer à la gestion de la formation du personnel ;
- Établir la paie du personnel ;
- Renseigner les formulaires de déclaration fiscale et sociale ;
- Participer au suivi administratif du personnel...

TECHNICIEN

Âge limite : 30 ans au maximum à la date de démarrage de la formation (33 ans au maximum pour les bénéficiaires du système des passerelles)

Niveau scolaire minimum : 2^e année du Baccalauréat

ASSISTANT ADMINISTRATIF



COMPTABILITÉ

Il dispose des compétences lui permettant d'effectuer la tenue des comptabilités, d'assurer la facturation, le suivi des achats ou des ventes et la gestion des commandes, à travers l'utilisation des logiciels spécialisés, d'établir la paie et les déclarations sociales et fiscales courantes, de produire des états de synthèse annuels, de participer au contrôle de gestion, d'organiser son travail et d'être en relation avec les différents partenaires de l'entreprise.



COMMERCE

Il intervient dans la vente en magasin ou dans les Grandes Surfaces. Sa mission est de participer dans le développement des ventes, de participer à la fidélisation et le développement de la clientèle et ce, en tant que principal acteur dans la gestion du point de vente.



GESTION

Il intervient en assistance auprès des membres de la direction et des collaborateurs exerçant des responsabilités opérationnelles au titre d'une activité ou d'un service. Il a pour mission de gérer les dossiers transversaux et participe à des activités propres au poste occupé.

Ses activités principales :

- Gérer des dossiers transversaux ;
- Organiser les déplacements ;
- Rédiger les comptes rendus de réunion ;
- Traiter les correspondances ;
- Prendre en charge, de façon autonome, certaines activités liées au fonctionnement du service.



FORMATION QUALIFIANTE

CHARGÉ DE CLIENTÈLE EN BACK OFFICE

Il joue le rôle d'intermédiaire entre la direction, les clients et les commerciaux. Il supervise les opérations qui précèdent, accompagnent et suivent les opérations de vente. Il assure le suivi de toutes les opérations liées à la gestion administrative du service commercial. Il participe également au développement et à la fidélisation de la clientèle.

CHARGÉ D'APPUI COMMERCIAL BANCAIRE

Il traite l'ensemble des opérations du guichet et d'arrière guichet suivant les procédures en vigueur, il est censé également faire de la prospection et commercialiser l'ensemble des produits et services adaptés à sa clientèle cible.

GESTIONNAIRE DES "PETITS" COMMERCE

Il est chargé de la gestion commerciale et administrative d'une petite ou moyenne surface de vente et en développe la rentabilité commerciale. Il assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services, ainsi que l'analyse des résultats d'un point de vente de façon autonome.

CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION

Il est chargé essentiellement de gérer le rayon, manager efficacement son équipe et mettre en œuvre les actions nécessaires pour répondre aux attentes des clients et assurer leur satisfaction.

CONSEILLER CLIENTÈLE EN BANQUE

Il exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement bancaire. Le CCB est chargé de commercialiser l'offre des produits et services de la banque, de gérer, développer et fidéliser son portefeuille clients tout en maîtrisant le risque lié aux différentes opérations bancaires.

E-COMMERCE

Spécialiste de la vente en ligne, il a la responsabilité du développement des ventes de l'enseigne ou du magasin sur internet. Il peut s'appuyer sur le site e-commerce de son entreprise, sa présence sur les réseaux sociaux, le relai sur d'autres sites marchands ou ayant une influence sur les comportements d'achat de la clientèle qu'il cible, etc. Il est à la croisée des métiers du web (technique), du marketing et de la vente.

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE ET ENVIRONNEMENTALE DES ENTREPRISES (RSE)

Le chargé de la RSE pilote l'ensemble des pratiques à mettre en place par l'entreprise dans le but de respecter les principes du développement durable. Il est amené à sensibiliser, mobiliser et engager l'ensemble des salariés et la direction autour des questions liées au sujet du développement durable afin de mieux respecter l'environnement.