COMMUNICATION ET RELATION CLIENTÈLE OFFSHORE

L'opérateur passe une grande partie de son temps en interaction à distance avec le client. Il peut être chargé de prospecter un secteur par téléphone, de réaliser des enquêtes et des études de marché. Il peut être appelé à développer et actualiser des bases de données, opérer des ventes de prestations à distance, gérer des rendez-vous pour le service commercial, prendre en charge le suivi commercial des offres.

AGENT COMMERCIAL

L'Agent Commercial est chargé de renseigner les clients potentiels, d'adapter le produit aux besoins des clients : produits standards ou produits spécifiques.

EMPLOYÉ DE BACK OFFICE BANCAIRE EN OFFSHORING

L'employé de Back Office Bancaire en Offshoring est chargé, entre autres, de :
- Traiter les principales opérations menées dans le back office bancaire ;
- Comprendre les contraintes réglementaires propres aux activités bancaires ;
- Connaître les opérations techniques administratives et financières traitées au sein de la banque ;
- Maîtriser les procédures de travail ainsi que les normes de conformité ;
- Comprendre aisément et s'adapter à l'organisation.

EMPLOYÉ POLYVALENT GRANDE DISTRIBUTION

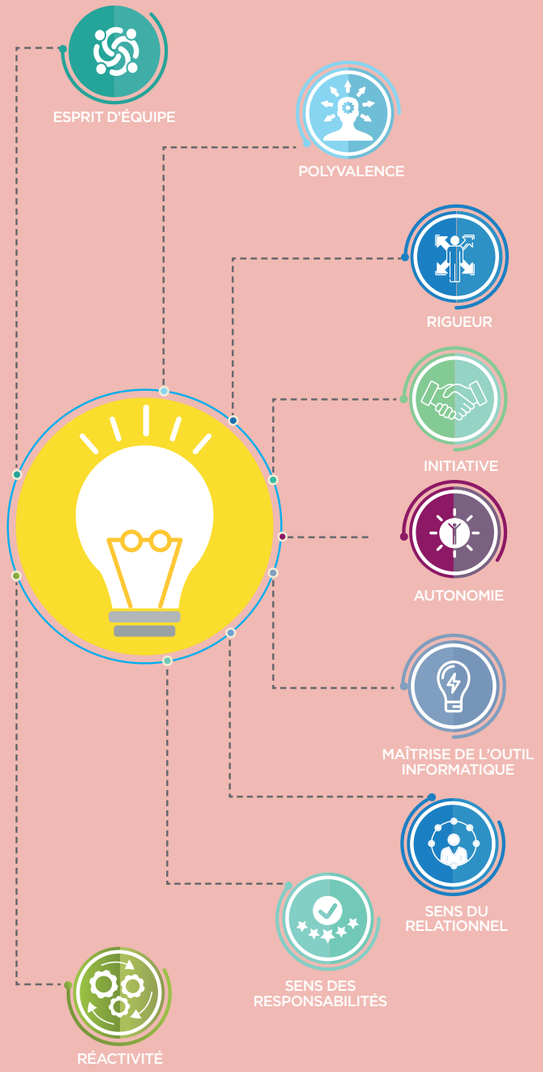
L'employé polyvalent grande distribution est chargé, essentiellement, de :
- Ranger, nettoyer et approvisionner le rayon en produits ;
- Présenter les produits selon les pratiques de la grande distribution ;
- Accueillir correctement les clients et faciliter leurs achats.

La fonction précitée exige des qualifications multiples qui couvrent notamment les métiers suivants : employé polyvalent, caissier, agent / hôtesse d'accueil dans la grande distribution.
Elle exige des qualités personnelles proactives pour garantir la qualité de service, d'hygiène et de gestion de la relation client.

E-COMMERCE NEW

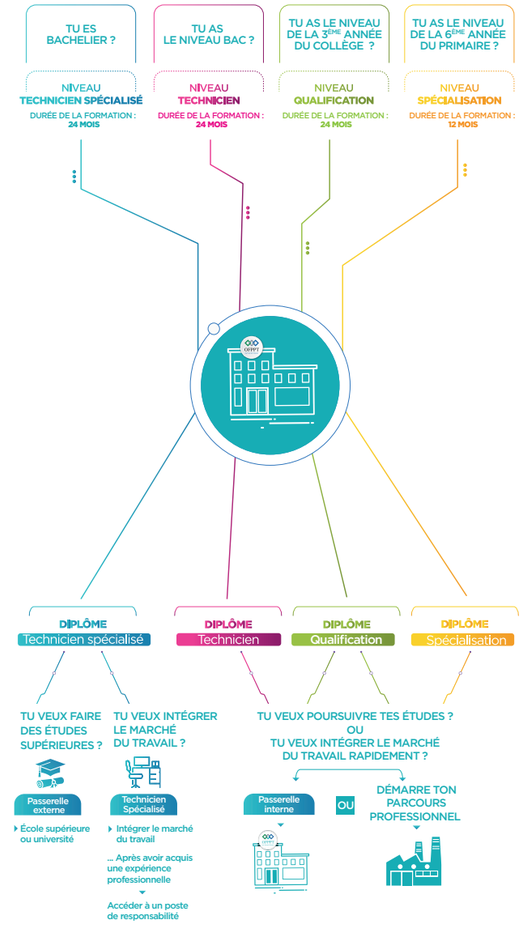
Spécialiste de la vente en ligne, le responsable e-commerce a la responsabilité du développement des ventes de l'enseigne ou du magasin sur Internet. Il peut s'appuyer sur le site e-commerce de son entreprise, sa présence sur les réseaux sociaux, le relais sur d'autres sites marchands ou ayant une influence 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.

DÉCOUVREZ LES COMPÉTENCES LES PLUS RECHERCHÉES PAR LES EMPLOYEURS



DÉCOUVREZ LES PARCOURS DE FORMATION À L'OFPPT

FORMATION DIPLÔMANTE



FORMATION QUALIFIANTE

Tu es à la recherche d'un emploi ?
Tu souhaites acquérir de nouvelles compétences ?
Opte pour la formation qualifiante.

Formation de courte durée de 3 à 9 mois

OFPPT
La voie de l'avenir

GUIDE MÉTIERS

MÉTIERS DU COMMERCE ET DE GESTION

Suivez-nous sur www.ofppt.ma

SCAN ME

DÉCOUVREZ LE SECTEUR DU COMMERCE ET DE GESTION

DEUXIÈME POURVOYEUR D'EMPLOIS AU NIVEAU NATIONAL

40% DE LA POPULATION ACTIVE DU ROYAUME

SOIT 5 MILLIONS DE PERSONNES

1er 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 2ÈME PLACE ET LA 3ÈME PLACE DANS LE TOP 10 DES FONCTIONS LES PLUS DEMANDÉES EN 2019

DÉCOUVREZ LES FORMATIONS AUX METIERS DU COMMERCE ET DE GESTION

FORMATION DIPLÔMANTE
TECHNICIEN SPÉCIALISÉ

Âge limite : 30 ans au maximum à la date de démarrage de la formation
Niveau scolaire minimum : Diplôme du Baccalauréat ou équivalent

GESTION DES ENTREPRISES

OPTION OFFICE MANAGER (NEW)

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.

OPTION 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.

OPTION 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.

OPTION RESSOURCES HUMAINES (NEW)

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

FORMATION DIPLÔMANTE
TECHNICIEN

Âge limite : 30 ans au maximum à la date de démarrage de la formation
Niveau scolaire minimum : 2ème année du Baccalauréat

ASSISTANT ADMINISTRATIF

OPTION 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 (clients, fournisseurs, personnel, administration...).

OPTION COMMERCE (NEW)

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.

OPTION GESTION (NEW)

Ses activités principales sont :
- 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

CONSEILLER CLIENTÈLE EN BANQUE

Le titulaire exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier, sur le marché des particuliers. À ce titre, il est en contact régulier avec des clients appartenant essentiellement au segment de clientèle dit «grand public».
L'activité principale du Conseiller de clientèle consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge.

CHARGÉ D'APPUI COMMERCIAL BANCAIRE

Le Chargé d'Appui Commercial Bancaire effectue les opérations courantes de guichet en accord avec les règles et consignes de sécurité des biens et des personnes.

CHEF DE RAYON GRANDE DISTRIBUTION

Chargé essentiellement de :
- Gérer le rayon : négocier avec les fournisseurs, assurer son approvisionnement, gérer les stocks, présenter et valoriser les produits, optimiser les ressources et faire évoluer la rentabilité des produits ;
- Manager efficacement son équipe ;
- Mettre en œuvre les actions nécessaires pour répondre aux attentes des clients et assurer leur satisfaction.

La fonction précitée exige des qualifications multiples qui couvrent notamment le métier de la gestion du rayon dans un magasin, la qualité de service et la gestion de la relation client, et le coaching de son équipe.

TÉLÉCONSEILLER CENTRES D'APPELS

Le Téléconseiller Centres d'Appels assure, au sein d'une équipe, l'interface entre l'entreprise et ses clients. Il prend en charge, essentiellement par téléphone, des missions d'information, de conseil, de vente ou d'assistance. Aussi, il a recourt de plus en plus dans ses activités à l'outil Internet.
Dans le cadre de relation de service, il accueille, conseille et assiste les clients ou les usagers.
Dans le cadre de relation commerciale, il forme des prospects et fidélise des clients.