



**Université  
Française  
Abidjan**

**MBA ESG**

# **Master of Business Administration**



**MARKETING & COMMERCE**

Développer la performance commerciale et la puissance marketing !

# Le Marketing & Commerce à UFRA

Développer la performance commerciale et la puissance marketing

## Modalités des formations

- **Date des formations** : 24 mois
- **Modalités des cours** : Hybride (en Présentiel & en ligne)
- **Diplôme** : MBA délivré par ESG Paris
- **Méthodes pédagogiques** : Études de cas concrets basés sur des entreprises réelles - Coaching personnalisé et suivi des projets des participants - Plateforme e-learning pour accès aux ressources et supports.
- **Encadrement** : Formation très pratique délivrée par des dirigeants, consultants internationaux, cadres dirigeants - Sessions de networking et partage d'expérience entre participants.

## Présentation générale

**Le MBA Marketing & Commerce de l'UFRA est un programme d'excellence conçu pour former des cadres et dirigeants capables de piloter la stratégie marketing et commerciale d'organisations évoluant dans des marchés compétitifs et en constante mutation.**

Alliant vision stratégique, créativité et maîtrise des outils opérationnels, cette formation prépare les étudiants à analyser les marchés, développer des marques fortes, concevoir des campagnes percutantes et optimiser la performance commerciale. Grâce à ses quatre spécialités (Commerce international & Supply Chain, Marketing stratégique, Communication & Événementiel, et Management commercial & Business Développement) ce MBA offre une approche complète et professionnalisante, ouvrant l'accès à des postes clés dans les entreprises locales et internationales.

## Objectifs généraux

- Former des managers capables de concevoir et déployer des stratégies marketing et commerciales innovantes, adaptées aux marchés locaux et internationaux.
- Développer des compétences en analyse de marché, positionnement stratégique et gestion de marque.
- Maîtriser les techniques de prospection, négociation, vente et fidélisation client.
- Intégrer les enjeux liés au digital, à l'expérience client et à la transformation des modèles commerciaux.
- Adapter les stratégies marketing aux spécificités de chaque spécialité pour répondre aux besoins sectoriels et internationaux.

Le programme Marketing et Commerce à l'Université Française d'Abidjan est structuré autour de 4 spécialités :

- Commerce international & Supply Chain,
- Marketing stratégique,
- Communication & Événementiel,
- Management commercial & Business Développement

## **MBA Commerce International & Supply Chain**

**Maîtriser les échanges et le développement des affaires à l'échelle mondiale**

**Le MBA Commerce International & Supply Chain de l'UFRA forme des cadres capables de développer et piloter des stratégies commerciales performantes sur les marchés mondiaux.**

Ce programme allie expertise en marketing international, logistique, finance et réglementation pour permettre aux diplômés de gérer efficacement les opérations d'import-export, de négocier avec des partenaires multiculturels et d'anticiper les enjeux économiques et géopolitiques. Il prépare ainsi des professionnels aptes à conduire la croissance internationale des entreprises dans un environnement compétitif et en constante évolution.

### **Objectif Général**

- Former des managers capables de concevoir, piloter et optimiser les opérations commerciales sur les marchés internationaux.
- Développer une expertise en prospection, négociation et gestion de partenariats dans un environnement multiculturel et concurrentiel.
- Maîtriser les aspects logistiques, douaniers, juridiques et financiers du commerce international.
- Intégrer les enjeux liés à la digitalisation, à la durabilité et à la géopolitique dans la stratégie de développement international.
- Favoriser l'adaptabilité et l'agilité dans la conduite des affaires à l'international.

### **Principaux modules de formation**

- Stratégies d'internationalisation
- Marketing international et interculturel
- Logistique et supply chain à l'international
- Techniques de négociation internationale
- Gestion des opérations douanières et réglementaires
- Financement et assurance des opérations internationales
- Commerce électronique transfrontalier
- Analyse des marchés étrangers et veille concurrentielle
- Droit du commerce international et accords commerciaux
- Gestion des risques à l'international

## Principaux débouchés professionnels

- Responsable export
- Directeur du développement international
- Responsable logistique internationale
- Acheteur international
- Chargé d'affaires à l'international
- Consultant en commerce international
- Responsable partenariats et alliances stratégiques
- Chef de projet import-export

## **MBA Marketing stratégique**

**Concevoir et piloter des stratégies marketing à fort impact**

**Le MBA Marketing Stratégique de l'UFRA forme des experts capables de concevoir, piloter et optimiser des stratégies marketing globales pour renforcer la compétitivité et la croissance des entreprises.**

Alliant analyse de marché, innovation, gestion de marque et maîtrise des outils digitaux, ce programme prépare les diplômés à anticiper les tendances, à créer de la valeur et à mettre en place des actions marketing performantes dans des environnements concurrentiels et en constante évolution.

## Objectif Général

- Former des managers capables de définir et mettre en œuvre des stratégies marketing globales alignées sur les objectifs de l'entreprise.
- Développer des compétences avancées en analyse de marché, segmentation, ciblage et positionnement.
- Maîtriser les outils d'innovation marketing pour créer de la valeur et se différencier dans un environnement concurrentiel.
- Intégrer la dimension digitale, multicanale et orientée client dans toutes les actions marketing.
- Développer la capacité à mesurer et optimiser l'efficacité des campagnes à l'aide d'indicateurs de performance.

## Principaux modules de formation

- Stratégie marketing et planification
- Segmentation, ciblage et positionnement
- Comportement du consommateur
- Innovation produit et développement de l'offre
- Brand management et gestion de l'image de marque
- Marketing digital et e-business
- Études de marché et data marketing
- Communication intégrée et relations publiques
- Pricing stratégique et gestion de la valeur
- Tableaux de bord et indicateurs de performance marketing

## **Principaux débouchés professionnels**

- Directeur marketing
- Chef de produit ou chef de marque
- Responsable marketing stratégique
- Consultant en stratégie marketing
- Responsable études et veille concurrentielle
- Brand manager
- Responsable communication et image
- Directeur de l'innovation marketing

## **MBA Communication & Événementiel**

**Concevoir, orchestrer et valoriser la communication et les grands événements**

**Le MBA Communication & Événementiel de l'UFRA prépare des professionnels capables de concevoir et mettre en œuvre des stratégies de communication globales et des événements à fort impact, en cohérence avec les objectifs d'image et de développement des organisations.**

Alliant créativité, maîtrise des outils digitaux et compétences en gestion de projet, ce programme forme des experts aptes à valoriser une marque, à engager les publics et à orchestrer des opérations de communication et d'événementiel innovantes, dans des environnements concurrentiels et multiculturels.

## **Objectif Général**

- Former des professionnels capables de concevoir et déployer des stratégies de communication intégrées au service de la notoriété et de l'image d'une organisation.
- Développer l'expertise nécessaire pour concevoir, planifier et coordonner des événements à fort impact en cohérence avec les objectifs marketing et institutionnels.
- Maîtriser les outils et techniques de communication digitale, médias et hors-médias.
- Renforcer les compétences en gestion de projet, négociation et relations publiques.
- Intégrer les enjeux liés à l'innovation, à la responsabilité sociétale et à l'expérience client dans la communication et l'événementiel.

## **Principaux modules de formation**

- Stratégie de communication 360°
- Organisation et management d'événements
- Relations publiques et relations presse
- Communication digitale et réseaux sociaux
- Brand content et storytelling
- Sponsoring, mécénat et partenariats
- Conception et coordination de campagnes
- Gestion budgétaire et logistique événementielle
- Communication de crise et gestion d'image
- Outils et indicateurs de performance en communication

## **Principaux débouchés professionnels**

- Responsable communication
- Directeur ou chef de projet événementiel
- Chargé de relations publiques et médias
- Responsable marketing et communication digitale
- Organisateur de salons, congrès et événements culturels ou sportifs
- Consultant en communication et image
- Responsable sponsoring et partenariats
- Producteur d'événements

## **MBA Management Commercial & Business Développement** **Concevoir et piloter la croissance commerciale**

**Le MBA Management Commercial & Business Développement de l'UFRA forme des leaders capables de concevoir et mettre en œuvre des stratégies commerciales ambitieuses pour stimuler la croissance et renforcer la compétitivité des entreprises.**

Ce programme allie maîtrise des techniques de vente et de négociation, gestion de la relation client, management d'équipes commerciales et développement de nouveaux marchés. Il prépare des professionnels aptes à identifier des opportunités, conclure des partenariats stratégiques et piloter la performance commerciale dans des environnements locaux et internationaux.

## **Objectif Général**

- Former des managers capables de définir et déployer une stratégie commerciale performante pour développer la part de marché et la rentabilité de l'entreprise.
- Développer des compétences en prospection, négociation, vente et fidélisation dans des contextes B2B et B2C.
- Maîtriser les outils de pilotage de la performance commerciale et de gestion d'équipes de vente.
- Intégrer les dimensions digitales, relationnelles et analytiques dans le développement des affaires.
- Renforcer la capacité à identifier de nouvelles opportunités, créer des partenariats stratégiques et conquérir de nouveaux marchés.

## **Principaux modules de formation**

- Stratégie commerciale et business plan
- Techniques de vente et négociation avancée
- Gestion de la relation client (CRM)
- Prospection et développement de portefeuille clients
- Management d'équipes commerciales
- Marketing opérationnel et digital
- Gestion grands comptes (Key Account Management)
- Pilotage de la performance et tableaux de bord
- E-commerce et stratégies omnicanales
- Entrepreneuriat et développement de nouveaux marchés

## **Principaux débouchés professionnels**

- Directeur commercial
- Business developer
- Responsable grands comptes
- Chef des ventes
- Responsable du développement stratégique
- Consultant en développement commercial
- Responsable partenariats et alliances
- Entrepreneur / créateur d'entreprise

# ESG Paris

## L'excellence du management depuis 1975

Le Groupe École Supérieure de Gestion de Paris (ESG) est un acteur historique de l'enseignement en management, présent depuis 1975 et implanté dans plus de 14 grandes métropoles françaises (Paris, Bordeaux, Lyon, Toulouse, Montpellier...) et 6 pays.

Membre du prestigieux Groupe Galileo Global Education – 1er réseau européen d'enseignement supérieur privé – ESG propose plus de 50 spécialités MBA couvrant les secteurs stratégiques à forte valeur ajoutée : management, digital, finance, luxe, hôtellerie...

### Une école reconnue pour son excellence

- **Label académique prestigieux** : À travers Paris School of Business (PSB), membre de la Conférence des Grandes Écoles et triplement accréditée AACSB, AMBA et EFMD (EPAS/GLOBAL), l'ESG bénéficie d'une reconnaissance académique et professionnelle de tout premier plan.
- **Portée internationale** : Plus de 15 000 étudiants formés chaque année, un réseau de 150+ universités partenaires dans plus de 50 pays et de nombreuses opportunités d'échanges (doubles et triples diplômes).
- **Présence mondiale** : Implantations dans 6 pays et sur plusieurs continents via son réseau international.
- **Diplômes reconnus** : Titres certifiés par l'État français et accréditations internationales.

### Des alumni qui impactent le monde

Les diplômés de l'ESG occupent des postes stratégiques et sont reconnus pour leur expertise :

- Dirigeants d'entreprises internationales et nationales en Europe, Afrique et Moyen-Orient.
- Entrepreneurs à succès, leaders dans leurs secteurs, porteurs de stratégies innovantes.
- Cadres supérieurs dans les plus grandes banques, institutions financières et multinationales.
- Experts reconnus en management, finance, marketing, audit et droit des affaires.

### Le label ESG en Afrique

Grâce à la délocalisation de ses formations à Abidjan via l'Université Française d'Abidjan (UFRA), l'ESG Paris offre en Côte d'Ivoire la possibilité d'obtenir un diplôme prestigieux, directement aligné sur les standards internationaux et pensé pour relever les défis spécifiques des dirigeants et entrepreneurs africains.



# Université Française d'Abidjan

## Plus de 20 ans au service de l'excellence

Créée en 2004, l'Université Française d'Abidjan (UFRA) est une institution reconnue en Côte d'Ivoire pour l'excellence et la pertinence opérationnelle de ses programmes. Grâce à un partenariat historique avec l'ESG Paris, UFRA s'est affirmée comme une référence incontournable en matière de formation de dirigeants, cadres et entrepreneurs.

### Nos réussites parlent d'elles-mêmes :

- **Plus de 2 000 diplômés**, occupant aujourd'hui des postes stratégiques dans des multinationales, banques, institutions financières internationales, grandes entreprises locales et institutions publiques.
- **Un réseau Alumni actif**, constitué de dirigeants et cadres influents, leaders reconnus dans les secteurs bancaire, financier, industriel, technologique et entrepreneurial en Côte d'Ivoire et en Afrique francophone.
- De nombreux alumni devenus chefs d'entreprises innovantes et performantes, reconnus pour leur vision stratégique et leur leadership.

### Pourquoi choisir l'UFRA ?

- Un réseau exceptionnel d'anciens étudiants occupant des postes-clés dans les grandes entreprises ivoiriennes et internationales.
- Une approche pédagogique axée sur l'excellence, l'innovation et l'applicabilité immédiate.
- Une formation assurée par des intervenants reconnus : hauts dirigeants, experts sectoriels, consultants seniors de renommée internationale et locale.
- Des diplômes prestigieux délivrés en partenariat avec ESG Paris, garantissant une reconnaissance à l'international.

### Quelques profils d'alumni de qualité :

- **Directeurs généraux** d'entreprises industrielles et commerciales de référence en Côte d'Ivoire
- **Hauts fonctionnaires** dans les plus grandes institutions internationales
- **Responsables financiers** occupant des postes stratégiques dans les grandes banques ivoiriennes
- **Cadres dirigeants** dans des multinationales présentes en Afrique de l'Ouest
- **Entrepreneurs** ayant créé des entreprises à fort impact économique et social.

L'UFRA, grâce à l'excellence de ses formations et la qualité reconnue de ses alumni, vous assure une véritable transformation professionnelle, vous ouvrant ainsi les portes vers la réussite et l'excellence.