



MARKETING & COMMUNICATION

2025 – 2026



A PROPOS DE NOTRE PEDAGOGIE

Le programme JEUNES EXPERTS ambitionne de combler le fossé entre la formation académique et les exigences professionnelles tout en favorisant la création d'un réseau de jeunes leaders compétents, engagés et prêts à relever les différents défis des organisations privées et publiques en Afrique.

Par ailleurs, il s'agit pour nous de préparer les étudiants en fin de cycle et les jeunes professionnels africains à une insertion réussie sur le marché du travail, en les dotant de compétences techniques, métiers et comportementales alignées sur les exigences réelles des organisations, tout en favorisant leur contribution active au développement économique et social du continent.

STRUCTURE DU PROGRAMME

- Durée du programme : 6 Mois dont la formation et l'immersion en entreprise.
- Fréquences des sessions : 5 fois / semaine
- Mode de formation : Présentiel et en ligne
- Nombre de participants : 35 jeunes par Cohorte

CRITERE DE SELECTION

- PREREQUIS : Bac+3 en Psychologie/GRH ou autres ;
- Age : être âgé de 40 ans au plus le 31 Décembre de l'année en cours ;
- Un dossier de candidature comprenant un CV, une lettre de motivation et une preuve d'inscription universitaire (pour les étudiants) ;
- Un entretien individuel pour évaluer la motivation et la cohérence du projet professionnel ;
- Un test écrit de culture générale et un test psychotechnique pour évaluer les compétences de base des candidats.

CONTENU DE LA FORMATION

RH & GESTION DES TALENTS (30 CAPEMC-Cr • 240 h)

Tableau récapitulatif des 5 blocs

Bloc	Intitulé	Heures	Crédits	Objectif terminal	ÉVALUATION MAJEURES
M1	Études de marché & Client insight	48h	6	Segmenter & prioriser cibles	Étude terrain + rapport
M2	Stratégie & plan marketing	48h	6	Construire un plan 90 jours	Business case & roadmap
M3	Communication digitale & Social media	56h	7	Piloter contenus/ KPIs/campagnes	Projet SM + KPI review
M4	Branding & Corporate	40h	5	Construire & piloter plan formation	Atelier brand book
M5	Vente, CRM & Activation	48h	6	Mener un cycle de vente & CRM	Jeu de rôle + pipeline

Total : 240 h = 30 CAPEMC-Cr

Fiches-blocs (extraits)

1

M1 — Études & Insight

- **Objectifs** : questionnaires/interviews, segmentation, personas, sizing.
- **Évaluations** : Étude terrain (60%), QCM (20%), oral 10' (20%).

2

M2 — Stratégie & Plan

- **Objectifs** : SWOT/positionnement, mix, budget, roadmap 90j.
- **Évaluations** : Business case (60%), roadmap (30%), QCM (10%).

3

M3 — Digital & Social

- **Objectifs** : calendriers éditoriaux, ads, analytics, conversions.
- **Évaluations** : Campagne (70%), revue KPIs (30%).

4

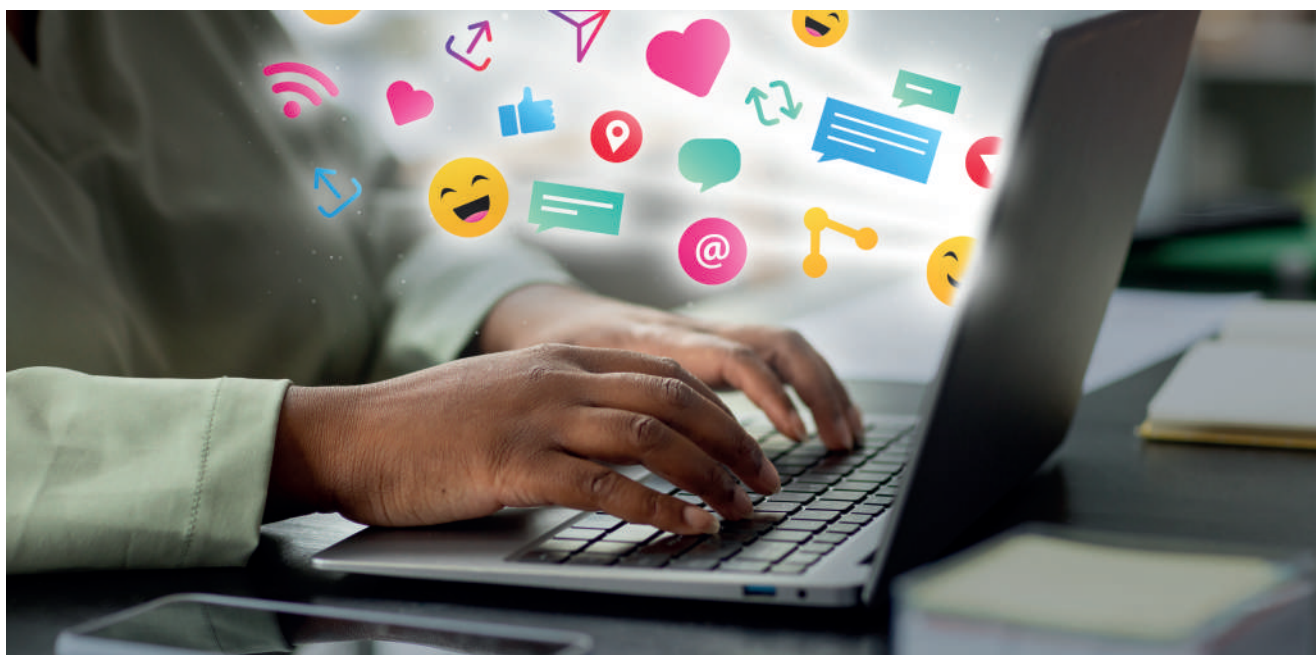
M4 — Branding

- **Objectifs** : Plateforme de marque, messages clés, chartes.
- **Évaluations** : BRAND BOOK (70%), QCM (30%).

5

M5 — Vente & CRM

- **Objectifs** : prospection, discovery, objections, closing, CRM pipeline.
- **Évaluations** : Jeu de rôle (50%), pipeline CRM (30%), QCM (20%).



Syllabus hebdomadaire

Sem.	Centre	Entreprise	Livrables
1	M1 méthodo étude		Guide & outil
2	M1 terrain & insight		Rapport insight
3		Bench marché	Journal terrain
4		Restitution interne	FFiche comp. MIFI
5	M2 stratégie/mix		Positionnement
6	M2 plan 90j		Roadmap & budget
7		Campagne live assistée	Suivi KPIs
8		Optimisations	Rapport itératif
9	M3 social/ads		Plan éditorial
10	M4 branding		Brand book
11		Vente/CRM terrain	Pipeline CRM
12	M5 + soutenance		Soutenance + e-portfolio

Ressources : Kotler, frameworks GTM, outils Ads/Analytics/CRM (démonstrations), canevas personas, playbooks.

COÛT DE LA FORMATION : Le coût de la formation s'élève à **350 000F CFA**

CONTACTS :

Adresse : Abidjan, Côte d'Ivoire
Tel : 07 20 53 05 53 / 01 02 48 85 03
Email : infos@jeunesexperts.ci

