



*Un environnement pour apprendre  
un métier d'avenir.*

79, Rue Jaber Ben Hayane 3<sup>ème</sup> Etage (Bd Anfa en face commune Sidi Belyout)

Tél : (+212) 0 522 49 08 61- Fax : (+212) 0 522 49 08 58

E-mail : [contact@imvl.ma](mailto:contact@imvl.ma) ; [imvl.logistique@gmail.com](mailto:imvl.logistique@gmail.com)

Site : [www.imvl.ma](http://www.imvl.ma)

## **A. Qui sommes-nous ?**

Professionnels des métiers de la vente et de la logistique que nous exerçons depuis des dizaines d'années, nous voulons transmettre par l'intermédiaire de IMVL nos connaissances et notre savoir-faire à nos stagiaires pour leur permettre de répondre aux besoins des opérateurs.

## C. Programme de formation

### ✓ **Vendeur qualifié**

- Commerce & Marketing
- Calculs économiques
- Droit & Procédures
- Langues & Communication
- Merchandising
- Stage en entreprise



## C. Programme de formation

### ✓ Technicien en Logistique

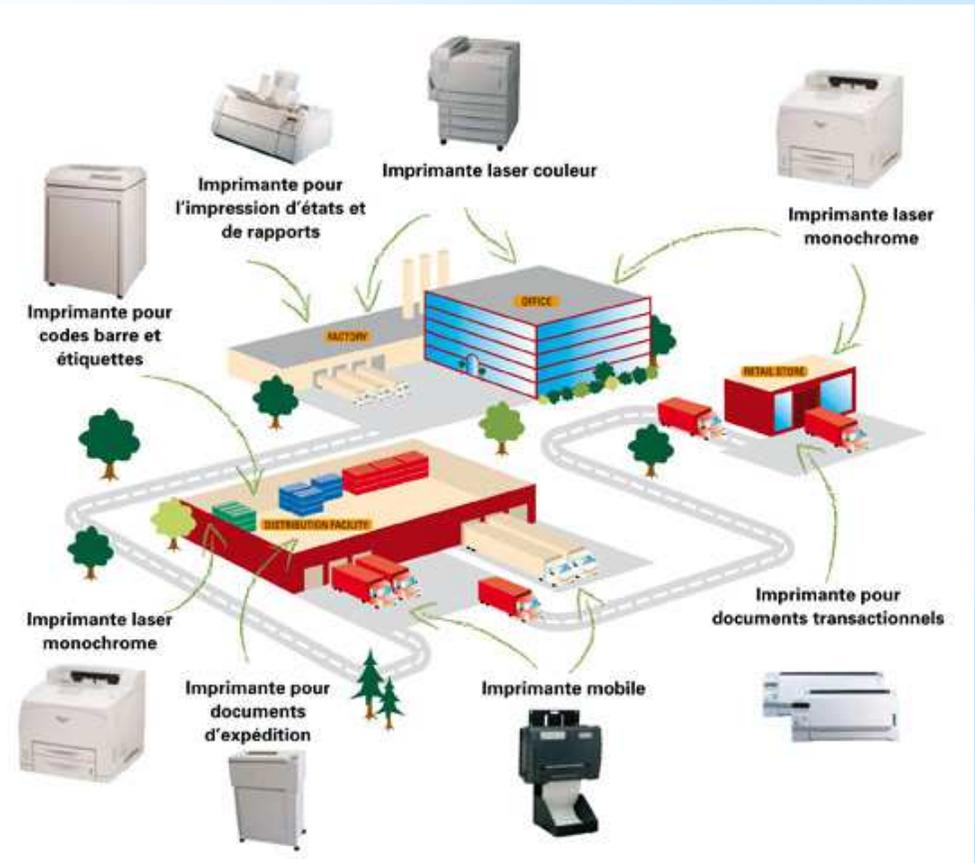
- Logistique, Distribution & Transport
- Entreposage
- Management
- Calculs économiques
- Commerce & Marketing
- Droit & Procédures
- Langues & Communication
- Stage en entreprise



## C. Programme de formation

### ✓ Technicien Spécialisé en Logistique

- Logistique, Distribution & Transport
- Entreposage
- Management
- Calculs économiques
- Commerce & Marketing
- Droit & Procédures
- Langues & Communication
- Stage en entreprise

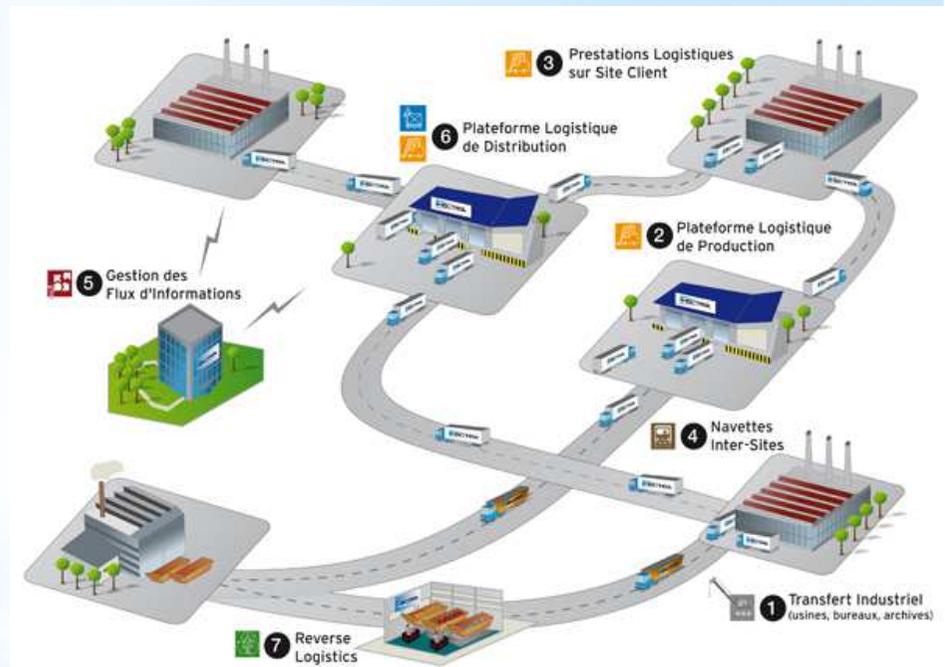


## D. Métiers et carrières

### ✓ **Logisticien :**

Chargé d'**optimiser les flux de marchandises** entre les fournisseurs, la centrale d'achats, les plates-formes de livraison et les magasins, le logisticien doit également veiller à l'optimisation de **l'espace dédié aux marchandises** et au **travail des hommes et femmes** en magasins ou en " coulisses ".

C'est un **planificateur** qui **raisonne** toujours en **dynamique** et permet à l'entreprise de **gagner : temps, espace, confort de travail et argent.**



## D. Métiers et carrières

### ✓ Vendeur

**Gestionnaire** de commerce (Détail ou Gros), **conseillé de clientèle**, ou **chargé de clientèle**, le vendeur a pour **mission** de **présenter** les biens et les services de l'entreprise dans **l'objectif** de les **vendre** aux clients **actuels et/ou potentiels** (prospects).



## B. Conditions d'admission \*

Profil formé	Conditions d'admission	Durée de formation
Vendeur qualifié	Niveau 2 <sup>ème</sup> année de Baccalauréat toutes séries confondues	1 année
Technicien en logistique		2 ans
Technicien spécialisé en logistique	Baccalauréat toutes séries confondues	2 ans

\* Admission sur étude de dossier et entretien .



# Institut des Métiers de la Vente et de la Logistique Fédération Européenne Des Ecoles







79, Rue Jaber Ben Hayane 3<sup>ème</sup> Etage (Bd Anfa en face commune Sidi Belyout)

Tél : (+212) 0 522 49 08 61- Fax : (+212) 0 522 49 08 58

E-mail : [contact@imvl.ma](mailto:contact@imvl.ma) ; [imvl.logistique@gmail.com](mailto:imvl.logistique@gmail.com)

Site : [www.imvl.ma](http://www.imvl.ma)