

CALENDRIER DES SESSIONS 2018

DESIGNATION FORMATION	OBJECTIF DE LA FORMATION	PROFIL	DATE DES SESSIONS		TARIF (F CFA) par participant
			1 ^{ère} SESSION	2 ^{ème} SESSION	
MANAGEMENT					
RÔLE ET MISSION DU MANAGER	<ul style="list-style-type: none"> Faire prendre conscience du rôle et de la mission du manager Développer des postures managériales adaptées. 	Managers expérimentés et managers en position récente d'encadrement d'une équipe	19, 20 février 2018	05, 06 mars 2018	450 000
ENGAGEMENT DES COLLABORATEURS	<ul style="list-style-type: none"> Donner du sens à son équipe avec des objectifs clairs ; Maitriser les outils de pilotage de son activité ; Savoir tirer les enseignements d'un résultat pour faire rebondir. 	Managers expérimentés et managers en position récente d'encadrement d'une équipe	26, 27 février 2018	19, 20 mars 2018	450 000
DEVELOPPER LE PROFESSIONNALISME	<ul style="list-style-type: none"> Définir les champs de compétences de ses collaborateurs pour pouvoir les responsabiliser et les faire réussir ; Favoriser la montée en compétence, l'accompagnement terrain et Le transfert des expertises. 	Managers expérimentés et managers en position récente d'encadrement d'une équipe	12, 13 MARS 2018	03, 04 avril 2018	450 000
RENFORCER LA COOPERATION D'EQUIPE	<ul style="list-style-type: none"> Faire comprendre l'importance de travailler ensemble Savoir créer une nouvelle synergie basée sur l'entraide Obtenir l'adhésion pour créer un « réseau » Pérenniser le « réseau » dans le temps 	Managers expérimentés et managers en position récente d'encadrement d'une équipe	29, 30 mars 2018	26, 27 avril 2018	450 000
DEVELOPPER LE SENS DU SERVICE	<ul style="list-style-type: none"> Associer la satisfaction du client à toutes les activités ; Faire que les collaborateurs priorisent leurs actions afin pour garantir Et assurer la satisfaction du client Sensibiliser les collaborateurs sur la qualité du service Rendu au client. 	Managers expérimentés et managers en position récente d'encadrement d'une équipe	16, 17 avril 2018	11, 12 MAI 2018	450 000
AGIR COMME UN MANAGER COACH	<ul style="list-style-type: none"> Acquérir les outils et la posture d'un coach au service du management Développer chez les managers les techniques de Coaching Pour accompagner les équipes Susciter la collaboration et la responsabilité au sein des équipes Savoir donner du sens à l'action et mobiliser les équipes 	Tout manager, toute personne désirant développer ses compétences en matière de coaching	04, 05 juin 2018	09, 10 juillet 2018	450 000
SENSIBILISATION SUR LA CULTURE DIGITALE	<ul style="list-style-type: none"> Découvrez la culture digitale et maîtrisez les concepts clés Les fondamentaux de la culture digitale L'impact du digital sur le travail au quotidien Les enjeux du digital pour les entreprises, Les opportunités offertes par le digital. 	Managers, chefs d'entreprise, responsables (commerciaux, administratifs, financiers et TIC)	30,31 juillet 2018	17, 18 SEPT 2018	900 000

TEAM BUILDING	<ul style="list-style-type: none"> • Développer le dialogue et les échanges autour de jeux ludiques ou d'exercices team building impliquant la solidarité et la cohésion entre les membres du groupe. • Faciliter les relations entre les entités en corrigeant les comportements et discours séparateurs • Savoir vendre un message en commun • Développer la motivation de vos collaborateurs • Prendre des initiatives pour travailler ensemble : qualité, projets, management 	Employés, Cadres, Managers, Responsables	30 juin 2018	19 novembre 2018	500 000
DEMARCHE D'AMELIORATION CONTINUE BASEE SUR LES PRINCIPES DU LEAN SIX SIGMA	<ul style="list-style-type: none"> • Permettre de maîtriser les concepts théoriques et pratiques du Lean et du Six Sigma ; • Développer les capacités à gérer et animer des projets créateurs de valeur ajoutée ; • Faire comprendre les enjeux et la mise en place d'une culture du progrès continu dans une entreprise. 	Agent opérationnel, Manager...	28-30 mai 2018	17-19 Décembre 2018	1 200 000
ACCOMPAGNEMENT POUR LE DEPLOIEMENT DU PROJET D'AMELIORATION CONTINUE		Agent opérationnel, Manager...	31 Mai-01 juin 2018	20, 21 Décembre 2018	150 000
FORCE DE VENTE					
ACCUEIL ET RELATION CLIENT	<ul style="list-style-type: none"> • Professionnaliser l'accueil de la clientèle et développer une image De qualité de votre établissement • Maîtriser les clés de l'accueil physique et téléphonique en intégrant la notion de relation client • Gérer les situations délicates et maîtrisant ses émotions • Intégrer le sens du service de vos échanges 	Chargés d'accueil, Agents commerciaux, Assistants et secrétaires de direction, Chargés de marketing	07- 09 août 2018	04 -06 octobre 2018	700 000
VENDRE AVEC EFFICACITE	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les besoins de vos clients, leur formuler des Propositions commerciales pertinentes par rapport à ceux-ci, • Gérer les situations délicates, • Effectuer le suivi des négociations et de fidéliser vos clients. • Acquérir un réel savoir-faire pour mener avec succès vos entretiens commerciaux avec les prospects et clients 	Responsables commerciaux, Commerciaux, Vendeurs ...	14 -16 février 2018	03 -05 mai 2018	700 000

PROSPECTER AVEC SUCCES	<ul style="list-style-type: none"> Organiser et structurer son activité de prospection Passer les barrières et capter l'intérêt de son interlocuteur Maîtriser les étapes clés de la prospection Utiliser les moyens de communication appris 	Commerciaux, vendeurs, Inside Sales, indépendants lançant une nouvelle activité, tous les supports à la vente	19, 20 juillet 2018	30, 31 août 2018	600 000
AUDIT & CONTRÔLE DE GESTION					
CONTRÔLE INTERNE : DEMARCHE ET OUTILS	<ul style="list-style-type: none"> Fournir aux auditeurs internes et aux financiers les outils nécessaires à l'exercice de leurs missions 	Responsable des services comptables et financiers, tout collaborateur souhaitant s'initier au contrôle interne...	26 -28 juillet 2018	25 - 27 Avril 2018	700 000
CONTRÔLEUR DE GESTION : LE METIER ET LES OUTILS	<ul style="list-style-type: none"> Connaître et maîtriser les différents outils comptables et Budgétaires nécessaires à la mise en place d'un contrôle de gestion efficace 	Contrôleurs de gestion Directeurs Généraux	16-18 août 2018	22 -24 octobre 2018	700 000
FINANCE POUR NON FINANCIER	<ul style="list-style-type: none"> Savoir lire et comprendre les états financiers Connaître les principes de base de la comptabilité 	S'adresse à tous excepté les comptables.	05, 06 novembre 2018	11, 12 décembre 2018	600 000
BUREAUTIQUES : LES INCONTOURNABLES					
EXCEL ,WORD ,POWER POINT ,OUTLOOK	Permettre à chaque utilisateur d'acquérir les compétences informatiques nécessaires pour la maîtrise des logiciels de bureautique	Tout public, du débutant à l'initié.	01-03 mars 2018 24 -26 mai 2018	03-05 sept 2018 22-24 nov. 2018	250 000