

# CATALOGUE DE FORMATION 2025



**BOOSTONS  
VOS PERFORMANCES  
COMMERCIALES**

Nous contacter :

[formation@imv-ci.com](mailto:formation@imv-ci.com)

07 16 84 37 09

27 22 34 52 50

[imv-ci.com](http://imv-ci.com)



# Sommaire

---

Sommaire	2
Éditorial	3
Qui sommes-nous ?	4
Nos avantages ?	5
Accès et plan	6
Moyens techniques et modalités pédagogiques	7
Nos modalités de formations	9
Nos formations vente et marketing	11
Notre équipe	53

# Éditorial

---

## **LA FORMATION PROFESSIONNELLE, UN LEVIER PUISSANT POUR L'AVENIR.**

Dans un monde en perpétuelle mutation, la formation professionnelle se révèle plus que jamais essentielle. L'accélération des innovations, la transformation digitale et les mutations du marché du travail imposent aux entreprises et aux professionnels de s'adapter en continu. Se former, c'est se donner les moyens de rester performant et de relever les défis d'aujourd'hui et de demain.

## **ANTICIPER ET ACCOMPAGNER LE CHANGEMENT.**

Les récents bouleversements mondiaux ont confirmé l'importance du capital humain dans la pérennité et la croissance des entreprises. Chez IMV-CI, nous sommes

convaincus que l'investissement dans la formation est une stratégie gagnante pour favoriser l'innovation, booster la compétitivité et garantir une adaptation efficace aux évolutions du marché.

Notre mission est de vous accompagner dans cette dynamique de transformation en vous proposant des formations adaptées, qu'elles soient en présentiel ou à distance. Chaque programme est conçu avec une approche pédagogique rigoureuse et centrée sur les besoins spécifiques des entreprises et des professionnels.

Nous remercions chaleureusement tous ceux qui nous font confiance année après année et nous souhaitons la bienvenue à ceux qui nous rejoignent. Ensemble, construisons l'avenir avec audace et ambition.

**Excellente année de formation avec IMV-CI !**

PRÉSENTATION

# Qui sommes-nous ?

---

L'Institut du Marketing et de la Vente de Côte d'Ivoire (IMV-CI) est un cabinet de recrutement, d'évaluation et de formation spécialisé dans le développement des compétences en marketing, vente, management et leadership. Forts d'une expertise reconnue et d'une équipe pédagogique expérimentée, nous proposons des formations adaptées aux besoins du marché et aux exigences des entreprises.

Notre approche repose sur des méthodes pédagogiques innovantes, alliant théorie et pratique, afin de garantir une assimilation optimale des connaissances.



**« Notre engagement envers l'éthique et l'excellence se reflète dans chaque aspect de notre travail. Nous croyons fermement que la transparence, la rigueur et le respect des individus sont essentiels pour bâtir des relations de confiance durables avec nos clients et nos candidats. »**

Ludivine GUTH, Directrice  
Associée

# Nos avantages ?

---

## **Pédagogie innovante**

Nous nous appuyons sur une veille constante en lien avec les évolutions législatives et les meilleures pratiques pédagogiques pour garantir des formations de qualité.

## **Réactivité et amélioration continue**

Nous mesurons et intégrons les retours des participants avant, pendant et après chaque formation. Nos évaluations régulières nous permettent d'améliorer constamment nos services.

## **Flexibilité et accessibilité**

Nous proposons des formations en présentiel et en ligne, adaptées aux préférences et aux contraintes de chacun.

## **Formateurs experts**

Notre équipe pédagogique est formée de collaborateurs, consultants sélectionnés méticuleusement pour leur expertise professionnelle et leurs compétences pédagogiques.

## **Tarifs compétitifs**

Nous offrons des formations de haute qualité à des prix optimisés pour répondre aux besoins des entreprises et des particuliers.

NOTRE LOCALISATION

# Accès et plan

Nos formations se déroulent en présentiel dans nos locaux situés à Abidjan, avec des infrastructures modernes et un environnement propice à l'apprentissage.

Notre équipe reste à votre disposition pour toute information supplémentaire.

Rejoignez IMV-CI et boostez votre avenir professionnel !

## Abidjan

Deux plateaux Les perles

En face du restaurant O'TEMPS TIC

## Nous contacter

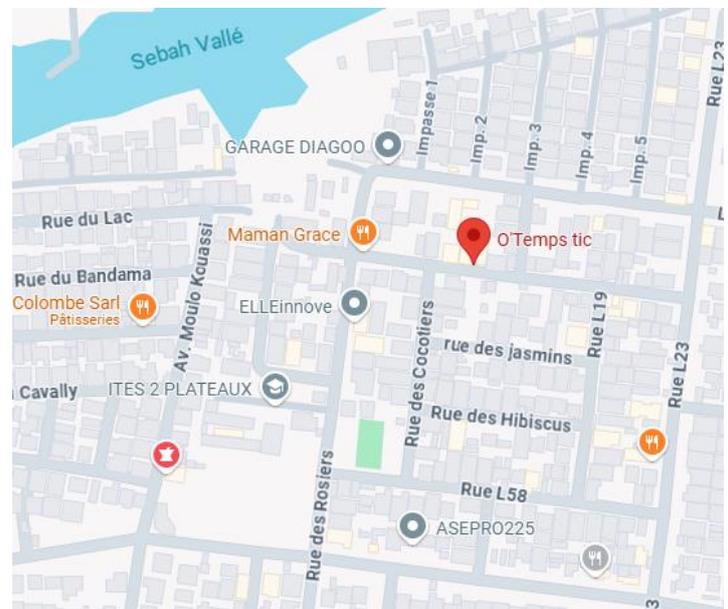
Tél : 07 16 84 37 09

Tél : 27 22 34 52 50

## Horaires

Ouverture du centre de formation : 8h30 à 17h30

Ces horaires peuvent être adaptés d'un commun accord entre le formateur et le groupe en formation ainsi qu'entre le centre de formation et le client.



NOS ÉQUIPEMENTS

# Moyens techniques et modalités pédagogiques

---

## Équipements des salles de formation

- Tables rondes
- Grand écran de projection
- Vidéoprojecteur
- Paper-board
- Tableau blanc
- Accès internet wifi

L'aménagement des salles et l'équipement ont été pensés pour offrir les meilleures conditions d'apprentissage.

## Nos modalités pédagogiques

Chaque formation s'organise autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques :

- Exercices d'application par des études de cas réels, QCM ou questions ouvertes réalisés en séances de travail individuelles ou en petits groupes
- Mises en situation professionnelle sous forme de jeux de rôles
- Études et analyses de documents réglementaires ou techniques
- Retours et partage d'expériences de situations rencontrées...

## L'expertise de nos formateurs

Nos formateurs sont reconnus dans notre processus de recrutement, pour leurs qualités, leurs expériences professionnelles et leur expertise. Ils maintiennent leurs connaissances en continu dans leur domaine d'activité.

IMV-CI s'engage avec un processus évaluatif complet de la réussite des objectifs de la formation :

- Feed-back tout au long de la formation
- Évaluation des compétences acquises en fin de formation
- Bilan oral de la formation et un questionnaire de satisfaction
- Compte-rendu individuel du formateur (envoyé à l'entreprise sur demande).

Chaque client dispose d'un interlocuteur pour échanger à tout moment sur l'ingénierie de la formation, les objectifs, les modalités de réalisation et d'organisation ainsi que les conclusions de la formation.



Découvrez l'histoire de notre entreprise en quelques chiffres

**+15**

ANNÉES D'EXPERTISE EN  
VENTE ET NÉGOCIATION

**DES FORMATEURS  
INTERNATIONAUX**

EXPERT DANS LEUR DOMAINE

**TECHNIQUES ÉPROUVÉES  
ET ADAPTÉES AU RÉALITÉ  
DU TERRAIN**

**100%**

DE TAUX DE SATISFACTION  
DES PARTICIPANTS

COMMENT ÇA FONCTIONNE CHEZ IMV-CI

# Nos modalités de formations

---

## TOUT PUBLIC

Les formations tout public réunissent des participants issus de différentes organisations autour d'un programme défini. Elles offrent une opportunité unique d'enrichir ses compétences tout en partageant expériences et perspectives avec ses pairs.

Ces sessions sont conçues en petits groupes afin de favoriser l'échange et l'apprentissage collaboratif. Elles sont garanties à partir de 6 participants.

Notre équipe est à votre disposition pour vous informer sur le contenu des formations, leur déroulement, ainsi que les aspects logistiques (hébergement, restauration, accès, etc.). Vous pouvez choisir votre formation parmi notre calendrier existant.

## ENTREPRISES

Les formations intra-entreprises sont spécialement conçues pour répondre aux besoins spécifiques d'une organisation. Elles permettent d'harmoniser les pratiques et d'uniformiser les compétences de vos équipes.

Ces formations peuvent être basées sur un programme existant ou entièrement personnalisées en fonction de vos enjeux et de votre secteur d'activité. Pour garantir une réponse parfaitement adaptée, nous vous proposons un échange préalable avec le chargé des programmes ou le concepteur pédagogique.

Ce rendez-vous permet de :

- Définir vos objectifs et attentes spécifiques
- Élaborer un programme sur mesure
- Intégrer des cas pratiques en lien avec votre environnement professionnel

Nous vous accompagnons également dans la mise en place de votre projet de formation en vous aidant à :

- Décrire le contexte institutionnel de votre demande
- Énoncer les objectifs visés
- Définir le contenu de la formation
- Identifier le public cible
- Fixer les modalités et délais de réalisation

Enfin, nous veillons à offrir un cadre de formation optimal, respectant les normes d'hygiène et de sécurité, avec des espaces confortables et équipés, ainsi que des pauses conviviales (boissons, encas...).

# Nos formations vente et marketing

---

Culture Pro : Réussir Son Intégration Professionnelle	12
Marché Conclu : Vente De Solution	15
Gagnant-Gagnant : Stratégie De La Vente	18
Atout Client Banque : La Relation Clientèle Durable	21
Gestion Des Clients Difficiles	24
Comm'Expert : Manager Sa Communication	27
Finance pour non financier	29
Stratégie marketing et positionnement	33
Stratégies de communication et branding	36
Marketing digital et réseaux sociaux	39
Art Oratoire : L'orateur Face Au Public	42
Manager À Distance	46
Être Efficace Au Quotidien	49



FORMATION

# Culture Pro : Réussir son intégration professionnelle



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation “CULTURE PRO : Réussir son insertion professionnelle” est une formation qui a pour but de rendre les participants capables d'appliquer les bonnes pratiques pour s'intégrer rapidement et en harmonie dans leur milieu de travail. Cette formation vise à :

- Identifier les codes universels de civilité et de responsabilité indispensables au fonctionnement collectif professionnel
- Connaître les codes spécifiques à l'employeur et à son manager : l'étiquette, les codes hiérarchiques et les valeurs
- S'adapter à ces cinq types de codes lors d'une prise de poste, pour une intégration harmonieuse
- Évaluer le niveau de risque et d'effort selon ses préférences et les particularités du poste

## CONTENU DE LA FORMATION

1. Introduction : de l'intégration aux codes culturels
2. Les codes de civilité
3. Les codes de responsabilité
4. Les codes d'étiquette
5. Les codes hiérarchiques
6. Les codes de valeur
7. L'intégration et moi
8. Conclusion

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation “CULTURE PRO : Réussir son insertion professionnelle” se déroule sous forme de jeu.

- Pédagogie Active et Collaborative
- Approche Mixte (Blended Learning)
- Focus sur les Compétences Pratiques
- Jeux de rôles
- Partage d'expériences

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Fichiers vidéo
- Tapis de jeu
- Cartes
- Carnet de vente
- Fiches de rôle
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

## MODALITÉS

**Lieu** : Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée** : 1 ou 2 jours en fonction des objectifs des entreprises

**Modalité** : Intra, présentiel

**Nombre de participants** : Nous consulter

**Publics visés** : Tout public

**Prérequis** : Aucun

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	Nous consulter



FORMATION

# Marché conclu : Vente De Solution



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation « MARCHÉ CONCLU : Vente de solution » est conçue afin de développer les compétences nécessaires pour convaincre le client tout en adoptant une approche stratégique et percutante. Cette formation vous aidera à structurer votre démarche commerciale, adapter votre discours et maîtriser les techniques de vente pour transformer chaque opportunité en succès. Cette formation vise à :

- éliminer les inhibitions fréquentes avant la vente grâce à une préparation rigoureuse
- réaliser des affaires avec les clients aux besoins complexes
- s'adapter aux profils individuels des acheteurs
- traiter correctement les réclamations, point faible de beaucoup de commerciaux

## CONTENU DE LA FORMATION

### Partie 1 : vente de solution

#### -apports :

- triangle de la vente
- les outils, les techniques et les comportements

#### -application :

- mettre en pratique les apports précédents

### Partie 2 : réclamation

#### - apports:

- Les 7 techniques de gestion d'une réclamation
- L'analyse critique de gestions de réclamation

#### - application :

- gestion d'une réclamation afin de conserver la satisfaction dans un moment difficile

### Partie 3 : décryptage d'un entretien de vente

#### -entretien récapitulatif :

- analyse d'un entretien filmé regroupant tous les apports, techniques et outils balayés précédemment.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation « MARCHÉ CONCLU : le jeu de la vente de solution » se déroule sous forme de jeu. Les participants, répartis en équipe, vont alterner les phases de découverte et les phases d'entraînement. À l'aide de supports ludiques et variés, chaque équipe découvre les concepts et outils constitutifs de la négociation contrôlée, de la vente de solution et de la gestion des réclamations. Pour assimiler ces apports, les participants seront mis en situation à travers plusieurs jeux de rôles et simulations. La formation se termine par le décryptage d'un entretien de vente, permettant de revenir sur tous les concepts, outils et techniques abordés.

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Certificat de stage.

## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Fichiers vidéo
- Tapis de jeu
- Cartes
- Carnet de vente
- Fiches de rôle
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

## MODALITÉS

**Lieu** : Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée** : 1 ou 2 jours en fonction des objectifs des entreprises

**Modalité** : Intra, présentiel

**Nombre de participants** : Nous consulter

**Publics visés** : Employés, maîtrise, encadrement

**Prérequis** : Aucun

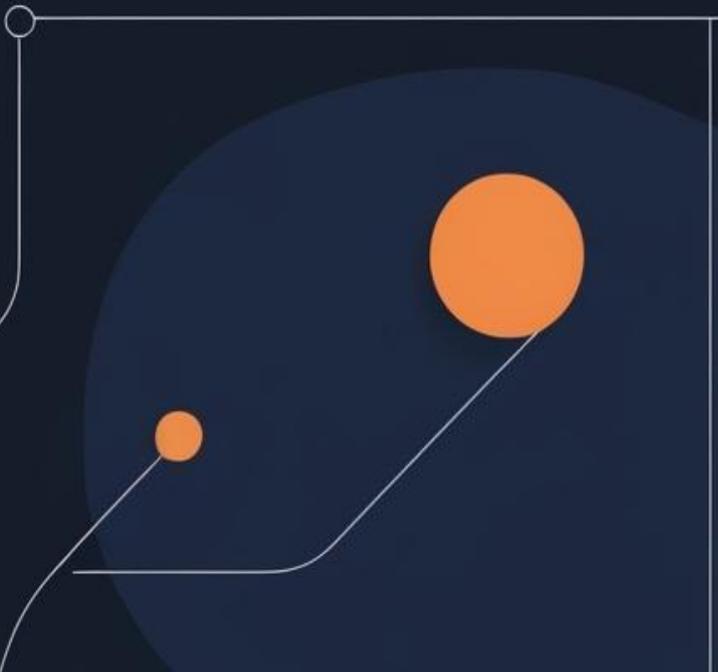
## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	Nous consulter



FORMATION

# Gagnant-Gagnant : Stratégie de la vente



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation «GAGNANT-GAGNANT : stratégie de la vente » s'étend à la vente stratégique. L'objectif est d'aider les clients à améliorer leur business modèle et leurs indicateurs de performance. Elle permet également d'obtenir des compétences particulières dans la vente stratégique. Cette formation vise à :

- Cibler et qualifier un prospect
- Faire des recherches sur les entreprises
- Rechercher des informations professionnelles sur les personnes
- Prendre contact
- Engager une conversation, se présenter
- Nouer une relation agréable
- Caractériser une vente stratégique
- Préparer et négocier une vente stratégique, selon les règles de l'art
- Traiter une réclamation, après la vente

## CONTENU DE LA FORMATION

1. Qualification d'un VIP
2. Pitch

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation « GAGNANT-GAGNANT : stratégie de la vente » se déroule sous forme de jeu.

- Pédagogie Active et Collaborative
- Approche Mixte (Blended Learning)
- Focus sur les Compétences Pratiques
- Jeux de rôles
- Partage d'expériences

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Certificat d'acquisition de compétences en vente stratégique..

### SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Fichiers vidéo
- Tapis de jeu
- Cartes
- Carnet de vente
- Fiches de rôle
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

### MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** ½ journée

**Modalité :** Intra, présentiel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** ·Responsable commercial, business developer, chargé de la relation clientèle, techniciens SAV, Chargé de la négociation Services administratifs en contact direct avec le public

**Prérequis :** Le jeu est destiné à un public connaissant déjà les principes de base de la vente de solution

### PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	Nous consulter



FORMATION

# **Atout client banque : La Relation Clientèle Durable**



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation "ATOOUT CLIENT BANQUE : La relation clientèle durable " est conçue afin de développer les compétences nécessaires pour créer et développer la relation clientèle durable de manière générale et en particulier dans le secteur de la banque et assurance. Cette formation vise à :

- Gérer une relation clientèle durable en privilégiant une approche "Client" plutôt qu'une démarche "Produit"
- Découvrir les attentes d'un client en conjuguant un questionnement de bon aloi et une écoute active
- Savoir choisir les produits les plus pertinents pour un client dont les attentes et les besoins ont été découverts

## CONTENU DE LA FORMATION

1. Les Etapes de la Relation Commerciale
2. Les Informations PETALE
3. Les Accroches et Transitions
4. La Découverte du Client
5. Le Choix des Produits

## ÉVALUATION

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation "ATOOUT CLIENT BANQUE : La relation clientèle durable " se déroule sous forme de jeu.

- Pédagogie Active et Collaborative
- Approche Mixte (Blended Learning)
- Focus sur les Compétences Pratiques
- Jeux de rôles
- Adaptation au Contexte Local
- Partage d'expériences

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 1 ou 2 jours en fonction des objectifs des entreprises

**Modalité :** Intra, présentiel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** Professionnels de la banque ou Assurance, commerciaux, assistants commerciaux, chargés de clientèle, techniciens SAV, services administratifs en contact direct avec le public.

**Prérequis :** Aucun

### PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Certificat d'acquisitions de compétences en gestion de clientèles.

### PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	<a href="#">Nous consulter</a>



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation "Gestion des clients difficiles" vise à transformer l'approche des participants face aux clients difficiles, leur permettant ainsi d'améliorer leurs performances commerciales tout en préservant des relations positives avec leur clientèle. Cette formation vise à :

- Développer une Approche pratique avec des outils directement applicables au quotidien.
- Améliorer la confiance en soi dans la gestion des situations difficiles.
- Renforcer ses compétences relationnelles essentielles à la fidélisation client.

## CONTENU DE LA FORMATION

### 1. Introduction à la Gestion des Clients Difficiles

- Comprendre les enjeux liés à la gestion des clients difficiles.
- Identifier les différentes typologies de clients difficiles.

### 2. Adapter sa Communication

- Techniques pour générer un effet positif sur le client.
- Importance du non-verbal et de l'attitude intérieure.

### 3. Répondre à une Insatisfaction

- Échelle de l'agressivité et réponse appropriée.
- Techniques de questionnement pour explorer les problèmes.
- Trame SARCAQ pour traiter les objections.

### 4. Fixer des Limites tout en Préservant la Relation

- Techniques pour formuler un "non" acceptable.
- Stratégies pour gérer l'insistance du client.

### 5. Traiter les Critiques

- Gérer les critiques personnelles et professionnelles.
- Techniques pour transformer les critiques en opportunités d'amélioration.

### 6. Recadrer les Débordements

- Techniques pour éviter les sujets polémiques.
- Stratégies de déblocage et recentrage du client.

### 7. Ancrage des Acquis

- Élaboration d'un plan d'action individuel.
- Évaluation de la formation et remise des attestations.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés interactifs
- Exercices pratiques et mises en situation
- Jeux de rôles
- Partage d'expériences

## ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Acquisition d'un certificat en gestion de clients difficiles

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 1 ou 2 jours en fonction des objectifs des entreprises

**Modalité :** Intra, présentiel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** Commercial(e), assistant (e) commercial(e), chargé(e) de la clientèle, techniciens SAV. services administratifs en contact direct avec le public

**Prérequis :** Aucun

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	Nous consulter



FORMATION

# Manager sa communication



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation “COMM'EXPERT : Manager sa communication “ est conçue pour permettre au participant d'acquérir les compétences indispensables pour une communication efficace quel que soit son domaine. En fin de formation, le participant sera capable de :

- Distinguer les faits, les jugements, et les ressentis ; et dépasser les préjugés et les stéréotypes
- Communiquer avec 12 personnalités fortes : Colérique, timide, autoritaire, lymphatique, ...
- écrire et identifier les attitudes de communication : manipulatrice, agressive, passive, assertive et pédagogique
- Faire son autodiagnostic sur les 5 attitudes, et définir la cible
- Formuler un compliment, et aussi savoir y répondre
- Formuler une demande, et aussi savoir y répondre (savoir dire non, négocier, ...)
- Formuler une critique, et aussi savoir y répondre
- Mettre en œuvre les méthodes pour développer son assertivité

## CONTENU DE LA FORMATION

1. Rappels sur les notions de base en communication
2. Les perceptions
3. Les 5 attitudes de communication
4. L'assertivité
5. Conclusion

## ÉVALUATION

- Questionnaire de satisfaction (réponseaux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation COMM'Expert : manager sa communication se déroule sous forme de jeu.

- Pédagogie Active et Collaborative
- Approche Mixte (Blended Learning)
- Focus sur les Compétences Pratiques
- Jeux de rôles
- Jeux de cartes
- Partage d'expériences

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 1 ou 2 jours en fonction des objectifs des entreprises

**Modalité :** Intra, présentiel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** Professionnels de la vente, RH, gestion de projet, corporates banque, managers tout types d'organisation (ONG, Commerce ...), entrepreneurs.

**Prérequis :** Le jeu est destiné à un public ayant déjà des notions relatives à la communication

### PERSONNALISATION DE LA FORMATION

Possible en fonction des éléments

### OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

Certificat d'acquisitions de compétences en vente stratégique

### PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique	<a href="#">Nous consulter</a>



FORMATION

# Finance pour non Financier



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre la comptabilité et son rôle au sein de l'entreprise
- Comprendre la logique financière de construction du compte de résultat et du bilan.
- Comprendre les mécanismes financiers de l'entreprise.
- Se familiariser avec les indicateurs de performance économique
- S'initier au tableau de flux de trésorerie.
- Évaluer l'incidence d'actions opérationnelles sur le résultat et la trésorerie.
- Repérer ses propres leviers d'actions sur la situation financière de l'entreprise.
- Mieux travailler avec ses partenaires financiers.
- Comprendre les choix de stratégie financière des dirigeants
- Evaluer la solidité financière de L'entreprise et ses partenaires.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Thème 1 : RÔLE, TYPES ET UTILITE DE LA COMPTABILITE

1.1 Le rôle de la comptabilité

1.2 Les types de la comptabilité

1.3 L'utilité de la comptabilité

Cas pratique

### Thème 2 : S'APPROPRIER LES ETATS FINANCIERS

2.1 Connaitre les sources des informations financières

2.2 Connaitre les sources des informations financières

2.3 Présentation du compte de résultat

2.4 Présentation du compte de résultat

2.5 Présentation du tableau de flux de trésorerie

2.6 L'utilité des états financiers Cas pratique

### Thème 3 : ANALYSER LE BILAN

3.1 Repérer les grandes masses du bilan

3.2 Interpréter les équilibres financiers : FDR, BFR, Trésorerie nette

Cas pratique 2

### Thème 4 : ANALYSER LE COMPTE DE RESULTAT

4.1 Soldes intermédiaires de gestion

4.2 Capacité d'Autofinancement (CAF) : excédent de trésorerie.

4.3 Diagnostic des variations du résultat : effets ciseau et absorption des charges fixes

4.4 Différencier le résultat d'exploitation, le résultat HAO, le résultat financier Cas pratique

### Thème 5 : L'ANALYSE FINANCIERE A PARTIR DES ETATS FINANCIERS

5.1 : Analyse du patrimoine et de la structure financière

5.2 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise

5.3 : Analyse de l'équilibre financier

5.4 : Analyse de l'activité

5.5 : Analyse de l'endettement et de la liquidité

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés
- Études de cas

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles ou en entreprise

**Durée :** 3 jours en présentiel

**Nombre de participants :** à définir

**Publics visés :** Directeurs administratifs et financiers, Contrôleurs de gestion, trésoriers, Auditeur internes, Comptables et collaborateurs comptables.

Toute personne amenée à analyser les comptes de l'entreprise

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 3 jour soit 24 h	Sur demande



FORMATION

# Stratégies Marketing et Positionnement : De l'Analyse à l'Action



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation "Stratégies Marketing et Positionnement" a pour objectif d'aider les participants à développer une approche marketing efficace en structurant leur positionnement stratégique, en analysant leur marché et en construisant des outils adaptés pour se démarquer.

- Maîtriser les fondamentaux du positionnement stratégique et du marketing.
- Analyser son marché et sa concurrence pour affiner sa stratégie.
- Élaborer un plan marketing structuré avec des outils éprouvés.
- Concevoir un mini-plan marketing et un Pitch Deck impactant.

## CONTENU DE LA FORMATION

L'importance du positionnement stratégique

- Concepts clés :
- Avantage Concurrentiel.
- Proposition de Valeur Unique (PVU).
- Perception Client et Différenciation.

Analyse de marché et segmentation

- Atelier guidé : Étudier son marché cible
- Identification du marché cible.
- Analyse de la concurrence.

Débriefing de l'atelier guidé, questionnement

L'analyse SWOT

- Présentation d'une analyse SWOT.
- Exercice – Analyse SWOT de votre projet.

Les 4P/5P du marketing mix

- Définition du marketing mix.
- Comprendre et appliquer les 4P/5P.

Mise en pratique : Mini-plan marketing

- Présentation d'un Mini-Plan Marketing structuré.
- Exercice – Élaboration d'un mini-plan marketing pour son projet personnel.

Comment faire un bon Pitch Deck ?

- Intégrer les éléments marketing dans un Pitch Deck.
- Exercice : Création d'un Slide Marketing pour accompagner le Pitch Deck.
- Présentation des slides par les participants.
- Feedback immédiat

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés avec supports visuels.
- Ateliers pratiques : Exercices guidés pour appliquer les notions abordées.
- Études de cas : Analyse de situations réelles pour illustrer les stratégies.
- Échanges interactifs : Discussions et feedback entre participants et formatrice.
- Apprentissage par la pratique : Élaboration d'un mini-plan marketing et d'un Pitch Deck.

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 1 jour en présentiel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** Entrepreneurs, porteurs de projets, responsables marketing, et toute personne souhaitant structurer sa stratégie marketing.

**Prérequis :** Aucun

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 1 jour soit 8 h	Nous consulter



FORMATION

# Stratégies de communication et Branding



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation "Stratégies de communication et Branding" a pour objectif d'aider les participants à concevoir une stratégie de communication percutante, en s'appuyant sur les fondamentaux du branding et du positionnement de marque. Elle leur permet également de construire une image de marque forte et cohérente, afin de renforcer leur visibilité et leur impact sur leur marché.

- Concevoir une stratégie de communication efficace
- Comprendre les principes du branding et du positionnement de marque.
- Apprendre à construire une image de marque forte et cohérente.

## CONTENU DE LA FORMATION

Introduction à la stratégie de communication

- Définition
- Enjeux
- Processus de construction d'une stratégie de communication

Définir son public cible et ses messages clés

- Buyer persona
- storytelling
- ton de communication

Outils et canaux de communication

- Média traditionnels VS Digitaux
- Stratégies multicanales

Le Branding : identité et image de marque

- Logo
- Charte graphique,
- Valeurs et storytelling de marque

Cas pratique et études de cas

- Analyse de marque connues
- Élaboration d'une mini-stratégie

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exposés théoriques : Présentation des concepts clés avec supports visuels.
- Ateliers pratiques : Exercices guidés pour appliquer les notions abordées.
- Études de cas : Analyse de situations réelles pour illustrer les stratégies.
- Échanges interactifs : Discussions et feedback entre participants et formatrice.

## MODALITÉS

**Lieu** : Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée** : 2 jours en présentiel

**Nombre de participants** : 10 à 15 pour un suivi personnalisé

**Publics visés** : Entrepreneurs, responsables communication, responsables marketing, chefs de projet et toute personne souhaitant structurer sa stratégie marketing.

**Matériel requis** : Ordinateur portable

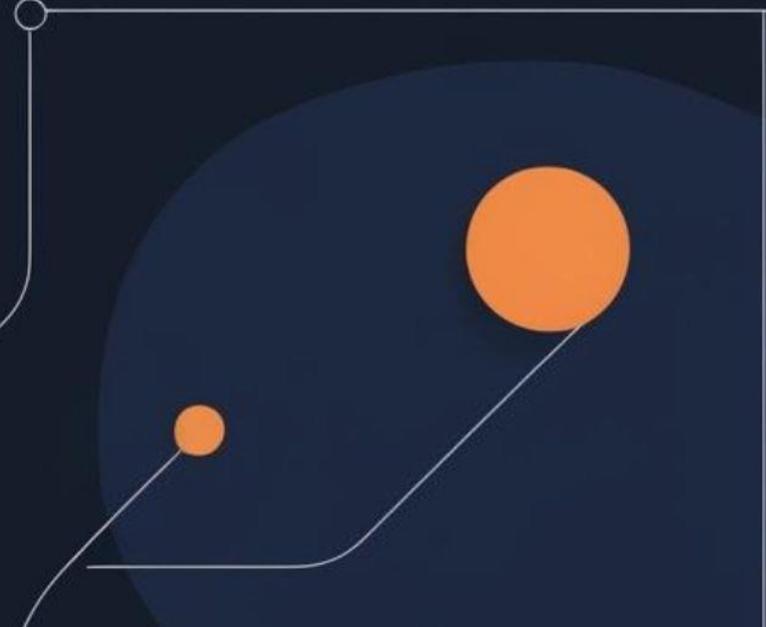
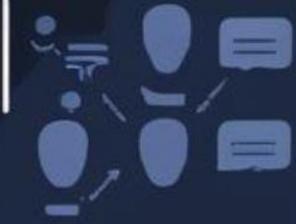
## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 2 jour soit 12 h	250.000 F



FORMATION

# Marketing Digital et Réseaux Sociaux



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation « Marketing digital et réseaux sociaux » permet aux participants de maîtriser les bases du marketing digital, de définir une stratégie adaptée à leur cible, et de renforcer leur image de marque. Elle aborde les stratégies de communication sur les réseaux sociaux, la création de campagnes efficaces, ainsi que des astuces pour produire un contenu pertinent et accroître leur visibilité en ligne.

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et son impact.
- Choix de la stratégie digitale qui s'adaptent à votre positionnement et votre cible
- Maîtriser les stratégies de communication sur les réseaux sociaux.
- Savoir créer et gérer des campagnes digitales efficaces
- Astuces pratiques pour un contenu pertinent sur les réseaux sociaux

## CONTENU DE LA FORMATION

Introduction au marketing digital et choix de la stratégie digitale

- Présentation des concepts clés et choix stratégique

Les principaux canaux du marketing digital

- SEO, SEA, emailing influence, content marketing

Les réseaux sociaux : enjeux et choix stratégiques

- Facebook, instagram, LinkedIn, TikTok
- Spécificités et usages professionnels
- Publicité en ligne et stratégie de sponsoring

Création de contenu engageant

- Type de contenus, bonnes pratiques et outils (canva, capcut, Animoto, Filmora etc...)

Gestion et animation des communautés

- Engagement
- Modération
- Interaction avec l'audience

Mesure de performance et optimisation des campagnes

- KPI
- Analyse des résultats
- Ajustements stratégiques

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et méthodologiques illustrés par des cas concrets.
- Exercices pratiques et études de cas réels.
- Utilisation d'outils professionnels pour la production de contenu.
- Feedback personnalisé sur les créations des participants.

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 2 jours en présentiel

**Nombre de participants :** 10 à 15 maximum pour un suivi personnalisé

**Publics visés :** Entrepreneurs, professionnels du marketing, jeunes entrepreneurs, communicants, community manager junior

**Matériel requis :** Ordinateur portable

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 2 jour soit 14 h	250.000 F



FORMATION

# Art Oratoire : L'orateur face au public



*L'Art Oratoire est une pratique physique de la parole. Il permet à l'orateur d'influencer la mentalité du public quant au sujet qu'il lui expose. Il sert des causes : celle des mathématiques ou de l'histoire au lycée, celle de la défense ou de la partie civile dans un tribunal, celle de la qualité ou de la rentabilité dans une entreprise, celle de la droite ou de la gauche dans la vie politique. Par sa voix, sa stature et son émotion, par sa tactique physique et argumentaire, l'orateur peut faire et défaire les choix de son public. Un bon orateur est quelqu'un qui donne envie d'agir dans l'axe des idées qu'il diffuse. Nos séminaires placent les participants dans le contexte du contrat qui lie tout orateur à son public. De la définition de ce contrat découlera logiquement la technique. Elle est la même pour tous. Maîtrisée, elle constituera la base solide sur laquelle le participant développera son art, dans le respect de son propre style.*

#### FORMATEUR Pierre DERYCKE



Pierre Derycke est un enseignant vacataire à Sciences-Po Paris, où il dispense le cours « Corps, voix, posture dans la prise de parole en public », ainsi qu'au conservatoire du 8<sup>e</sup> arrondissement de Paris dans la filière voix - musiques actuelles. En tant que formateur et coach, il collabore avec l'École de l'Art Oratoire et le concours Éloquentia, récemment mis en lumière dans le documentaire « À voix haute ». Sa contribution est également sollicitée par l'Institut Français et l'École d'Architecture de Versailles.

Pierre est souvent présent dans les médias, notamment dans des programmes comme Le Grand Oral sur France 2 et Le téléphone sonne sur France Inter. Il est également auteur d'ouvrages réputés, tels que « La parole est un sport de combat » (Éd. JC Lattès), « Porter sa voix » (Éd. Le Robert) et "Briller à l'oral pour les nuls" (Éd. First).

Avant de se tourner vers l'éducation et la formation, Pierre Derycke a travaillé en tant qu'architecte sur des projets à l'international. Épris de chant, il a décidé d'opérer un changement de vie en obtenant la bourse Lurcy / Fulbright pour étudier au Berklee College of Music, où il prépare actuellement son premier album.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les outils physiques de l'Art Oratoire Améliorer la maîtrise et l'impact de ses interventions orales en situation professionnelle (de la convention annuelle à la réunion de travail ordinaire en passant par l'exposé d'un projet)
- Maîtriser le stress et laisser une trace pérenne dans l'esprit de son auditoire

## DÉROULÉ ET MÉTHODE

### PREMIER JOUR

#### *Matin : Diagnostics individuels et présentation de la technique*

- Présentation des participants.
- Introduction sur l'efficacité moyenne des orateurs et erreurs classiques.
- Les lois constitutives du contrat orateur-public.
- Première audition des participants sur des exposés impromptus, face au groupe et filmés.
- Débriefing général des exposés : les trois clefs physiques pour un bon Art Oratoire, applicables par tous.
- Lecture des films : bilan de départ de chacun ; programmes de travail individuels pour la suite du séminaire

#### *Après-midi : Découverte pratique de la technique. L'écoute des autres et de soi*

- Le primat du regard dans le réglage des appuis. Le projet relationnel et le projet musical. La vérification des appuis (debout/assis). Les cinq catégories de mouvements – leur place dans le processus de l'expression. Un processus musculaire d'entrée en scène. Courte initiation au placement de la voix pour faire naître le style. Seconde audition filmée des participants sur exposés impromptus, face au groupe ; coaching physique des orateurs pendant les exposés ; débriefing individuel.
- Débriefing général des vidéos à l'issue de la série : l'apparition des personnages et l'éclosion des styles ; la disparition des parasites et la création du confort d'écoute pour le public ; l'inclusion du public dans la construction du discours ; le public coauteur donc signataire du discours ; l'intuition en remplacement de la pensée décalée dans l'improvisation du texte.

### DEUXIEME JOUR

#### *Matin : La voix, vecteur de l'émotion et du message. Détour par le théâtre*

- Découverte du mouvement respiratoire par une série d'exercices.
- Découverte du travail de la voix - vecteur de sens - par des exercices de placement de la voix sur des textes ou des sons courts.
- Découverte du travail de la pensée : par l'exercice de mémorisation, par l'exercice d'improvisation.  
Coaching physique par le formateur et débriefing.  
Découverte de la construction du personnage par l'exercice d'interprétation. Mise en scène.

*Après-midi : Application de l'Art Oratoire à la présentation professionnelle*

**Les participants doivent apporter une présentation professionnelle d'environ 5 minutes, dont le contenu est déjà maîtrisé.**

- Présentation de cinq règles à respecter pour la constitution et l'utilisation des supports visuels.
- Présentation de la grille « public-technique » pour évaluer l'impact des présentations sur les publics et valider l'efficacité de la technique.
- Organisation et réalisation des présentations ; coaching physique des orateurs, y compris sur l'utilisation des supports visuels.
- Remplissage par chaque auditeur de la grille « public technique » après chaque présentation.
- Débriefing des présentations : à partir des grilles et de l'observation des films, validation de l'efficacité des techniques acquises pour favoriser l'impact des orateurs sur les publics.
- Reprise éventuelle de certains passages des présentations pour parfaire la maîtrise des techniques ; reprise de certains exercices pour refixer les bases de la technique.
- Synthèse générale du séminaire et conseils personnalisés pour l'avenir.

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 2 jours soit 16h

**Nombre de participants :** 8

**Publics visés :** Tout public

**Prérequis :** Aucun

**Modalités d'évaluation :** Évaluation à chaud – Évaluation des acquis de la formation

**Modalités d'accès :** Les modalités et délais d'accès sont définis avec nos clients pour leurs collaborateurs

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques (20%) - Exercices pratiques (80%) : - Entraînement et mises en situations - Coaching physique des orateurs sur les techniques de l'Art Oratoire - Auditions individuelles filmées et debriefing des vidéos.

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 2 jours soit 16 h	975.000F CFA



FORMATION

# Manager à distance



## FORMATRICE Béatrice ROBY



- ✓ Coach certifiée Erickson ACTP & ICF ACC
- ✓ Certifiée en Leadership & Management -Cegos
- ✓ Coach culturaliste – Expat communication
- ✓ Membre de l'international Coaching fédération
- ✓ Vice-présidente de la commission RSE du CIEM (conseil des Investisseurs Européens au Mali)

Originaire de Toulouse, Béatrice Roby est une professionnelle aguerrie du management et des ressources humaines, avec une carrière riche et diversifiée à l'international. Titulaire d'un Master 2 de l'École Supérieure de Commerce de Toulouse, elle débute son parcours en tant qu'auditrice financière chez KPMG à Paris avant d'évoluer vers des postes de direction financière, notamment chez SAFT où elle pilote la gestion de 12 sociétés.

Passionnée par le développement des compétences et l'évolution professionnelle, elle effectue une reconversion stratégique et obtient un Master 2 en Ingénierie de la Formation et des Services d'Emploi. Son dernier poste salarié en tant que Directrice Européenne en charge des rémunérations la conforte dans son expertise des enjeux RH et de la gestion des talents.

À 40 ans, elle donne une nouvelle dimension à sa carrière en s'installant en Afrique, où elle fonde BR CONSULTING, un cabinet spécialisé en conseil RH, recrutement, formation et coaching. Depuis 2020, elle accompagne entreprises et dirigeants en coaching exécutif et en transformation organisationnelle, au Mali et dans la sous-région francophone.

Reconnue pour son approche pragmatique et son engagement en faveur du capital humain, elle intervient auprès de structures souhaitant placer l'humain au cœur de leur développement.

Globe-trotteuse passionnée, elle puise son énergie dans la marche, la peinture, la cuisine et les voyages. Son credo ? « Valoriser l'humain pour maximiser la performance. »

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La formation "Manager à distance" a pour objectif d'apprendre aux participants à gérer efficacement des équipes dispersées géographiquement, en maintenant la performance et l'engagement à distance.

- Amélioration de la gestion des équipes à distance.
- Meilleure communication et collaboration virtuelle.
- Maintien de la productivité et de l'engagement dans un environnement de travail à distance.

## CONTENU DE LA FORMATION

- Techniques de communication et d'organisation pour un management à distance réussi.
- Outils numériques pour faciliter la collaboration et la gestion à distance.
- Stratégies pour maintenir la motivation et la cohésion d'équipe malgré la distance.
- Méthodes pour gérer la performance et offrir un feedback à distance.

## ÉVALUATION

- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation "Manager à distance" se déroule sous forme de jeu.

- Pédagogie Active et Collaborative
- Approche Mixte (Blended Learning)
- Focus sur les Compétences Pratiques
- Partage d'expériences

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 2 jours en présentiel ou 4 demi-journées en distanciel

**Nombre de participants :** Nous consulter

**Publics visés :** Manager tous types d'organisation

**Prérequis :** Aucun

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 2 jours soit 16 h	Nous consulter



FORMATION

# Être efficace au quotidien.



## FORMATRICE Béatrice ROBY



- ✓ Coach certifiée Erickson ACTP & ICF ACC
- ✓ Certifiée en Leadership & Management -Cegos
- ✓ Coach culturaliste – Expat communication
- ✓ Membre de l'international Coaching fédération
- ✓ Vice-présidente de la commission RSE du CIEM (conseil des Investisseurs Européens au Mali)

Originaire de Toulouse, Béatrice Roby est une professionnelle aguerrie du management et des ressources humaines, avec une carrière riche et diversifiée à l'international. Titulaire d'un Master 2 de l'École Supérieure de Commerce de Toulouse, elle débute son parcours en tant qu'auditrice financière chez KPMG à Paris avant d'évoluer vers des postes de direction financière, notamment chez SAFT où elle pilote la gestion de 12 sociétés.

Passionnée par le développement des compétences et l'évolution professionnelle, elle effectue une reconversion stratégique et obtient un Master 2 en Ingénierie de la Formation et des Services d'Emploi. Son dernier poste salarié en tant que Directrice Européenne en charge des rémunérations la conforte dans son expertise des enjeux RH et de la gestion des talents.

À 40 ans, elle donne une nouvelle dimension à sa carrière en s'installant en Afrique, où elle fonde BR CONSULTING, un cabinet spécialisé en conseil RH, recrutement, formation et coaching. Depuis 2020, elle accompagne entreprises et dirigeants en coaching exécutif et en transformation organisationnelle, au Mali et dans la sous-région francophone.

Reconnue pour son approche pragmatique et son engagement en faveur du capital humain, elle intervient auprès de structures souhaitant placer l'humain au cœur de leur développement.

Globe-trotteuse passionnée, elle puise son énergie dans la marche, la peinture, la cuisine et les voyages. Son credo ? « Valoriser l'humain pour maximiser la performance. »

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Dans un monde professionnel où les exigences se multiplient et les délais se resserrent, savoir s'organiser efficacement est une compétence essentielle. Gagner en productivité ne signifie pas simplement travailler plus, mais travailler mieux, en optimisant son temps et ses ressources.

Cette formation vous donnera les clés pour structurer votre quotidien, hiérarchiser vos priorités et mieux gérer votre charge de travail. À travers des méthodes concrètes et des outils pratiques, vous apprendrez à être plus efficace tout en réduisant votre stress et en retrouvant un meilleur équilibre professionnel.

- Planifier sa charge de travail pour gagner en efficacité
- Exprimer ses intentions en action pour faire et faire faire
- Identifier les leviers d'efficacité dans le travail d'équipe

## CONTENU DE LA FORMATION

Les participants sont répartis en plusieurs équipes, qui sont en compétition.

### 1. Optimiser son organisation : structurer son quotidien et gérer sa charge de travail

- Identifier ses missions et ses objectifs pour délimiter son action professionnelle
- Clarifier son investissement personnel : définir ses attentes en termes de résultats, réalisation et travail personnel
- Gérer son temps selon son mode de fonctionnement et ses objectifs
- Prioriser et planifier ses missions et ses activités : optimiser son ROI/temps

### 2. Optimiser sa productivité : vaincre la procrastination et éparpillement

- Identifier ses dévoreurs de temps
- Avoir le bon niveau d'exigence
- Se concentrer et se recentrer... même lorsque l'on est dérangé
- Se protéger soi-même des sollicitations extérieures
- Savoir utiliser le «non» constructif et apprendre à faire respecter ses priorités
- Organiser sa disponibilité

### 3. Optimiser son relationnel : travailler de manière productive avec les autres

- Structurer sa communication et vaincre les freins dans ses échanges interpersonnels
- Présenter son projet et convaincre ses interlocuteurs
- Identifier son pouvoir personnel et sa sphère d'influence : faire valoir son professionnalisme
- Challenger les demandes et affirmer ses attentes
- Déléguer avec efficacité et faire agir

### 4. Optimiser son énergie : résister à l'urgence et à la pression

- Commander son quotidien au lieu de le subir
- Réguler son stress et augmenter sa résistance
- Faire face aux imprévus et à la pression avec calme et détermination.
- Les clés pour garder le cap » et tenir son planning

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Présentations de vidéo inspirantes
- Réalisation d'un challenge en sous-groupe de conduite d'un petit projet de construction (Tour en Lego)
- Mises en situations filmées analysées en séances plénières

### Pratique de cas

- Faire le plan d'analyse de ses activités
- Organiser ses priorités sur le plan journalier, hebdomadaire, mensuel, annuel.
- Créer sa journée, sa semaine idéale
- S'entraîner à la communication constructive (téléphone, mail, réunion)

## MODALITÉS

**Lieu :** Abidjan - Cocody 2 plateaux les perles

**Durée :** 2 jours en présentiel

**Nombre de participants :** 12

**Publics visés :** Tout public

**Prérequis :** Les participants sont invités à préparer 2 exemples de gestion du temps sur lesquels ils souhaitent travailler pendant la formation

## PRIX ANIMATION

Description	
Coût pédagogique : 2 jours soit 16 h	250.000 FCFA

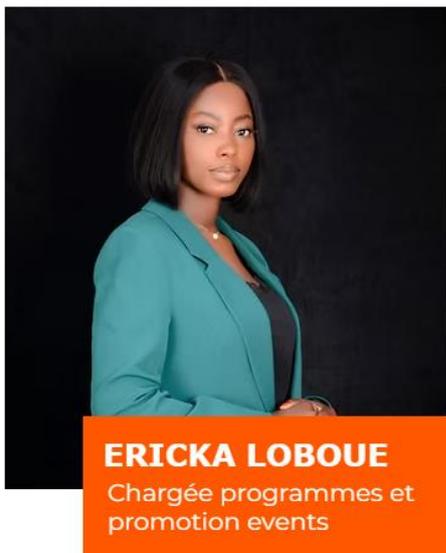
# Notre équipe



**Ludivine GUTH**  
Directrice Associée



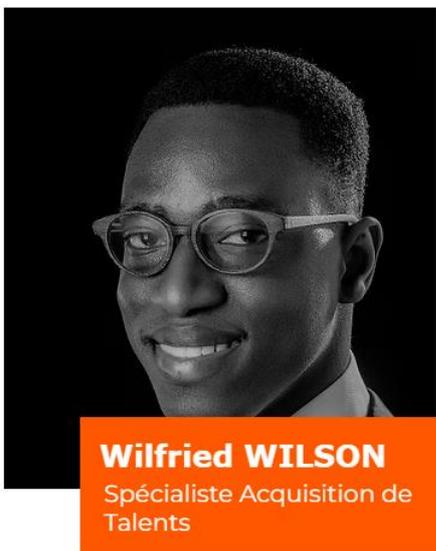
**DAVID PERRINE**  
Directrice Adjointe /



**ERICKA LOBOUE**  
Chargée programmes et  
promotion events



**Ulrich OUFFOUE**  
Chargé de la  
Communication Digitale



**Wilfried WILSON**  
Spécialiste Acquisition de  
Talents



**Océane  
ZINZINDOHOUE**  
Assistante Recrutement