

Modules de formation

- Les formations débutent en septembre.
- Toutes les formations sont tutorées.
- Les coûts sont en hors taxe
- La plateforme de tutorat est <http://aced.campuscogique.com>

Code	Titre du cours	Volume horaire	Durée de la période d'accès à la plateforme	Durée du tutorat	Coût
Catégorie		Bureautique / Informatique*			
Office 2003					
MSA2003	Access 2003	32 heures	3 mois	4 semaines	110.000
MSE2003	Excel 2003	32 heures	3 mois	4 semaines	110.000
PPT2003	Powerpoint 2003	32 heures	3 mois	4 semaines	110.000
MSP2003	MS Project 2003	8 heures	1 mois	1 semaine	55.000
MSW2003	Word 2003	32 heures	3 mois	4 semaines	110.000
Office 2007					
MSA2007	Access 2007	8 heures	1 mois	1 semaine	99.000
MSE2007	Excel 2007	16 heures	2 mois	2 semaines	99.000
PPT2007	PowerPoint 2007	16 heures	2 mois	2 semaines	99.000
MSP2007	MS Project 2007	8 heures	1 mois	1 semaine	66.000
MSW2007	Word 2007	16 heures	2 mois	2 semaines	99.000
Catégorie		Comptabilité/Gestion/Finances*			
GSF101	Les fondamentaux de la gestion	16 heures	2 mois	2 semaines	165.000
GSF201	Les bases de l'analyse financière	16 heures	2 mois	2 semaines	165.000
GSF301	Analyse des coûts et prise de décision	16 heures	2 mois	2 semaines	165.000
GSF401	Comprendre l'impact fiscal	8 heures	1 mois	1 semaine	165.000
GSF501	Prix et valeur de l'entreprise	16 heures	2 mois	2 semaines	165.000
Catégorie		Langues			
Anglais					
CNE402	Anglais des affaires	720 heures	6 mois	12 semaines	176.000
CNE403	Anglais débutant - Niveau 1	720 heures	6 mois	12 semaines	176.000
CNE404	Anglais Intermédiaire - Niveau 2	720 heures	6 mois	12 semaines	176.000
CNE419	Anglais avancé - Niveau 3	720 heures	6 mois	12 semaines	176.000

Catégorie Ressources humaines					
CNS101	L'entretien d'appréciation	16 heures	2 mois	2 semaines	198.000
CNS102	Savoir recruter	8 heures	1 mois	1semaine	198.000
CNS132	L'entretien de recrutement	8 heures	1 mois	1 semaine	198.000
Catégorie Droit des affaires					
DRT101	Aspects juridiques des affaires sur Internet	240 heures	4mois	8 semaines	220.000

Autres formations

- La formation dure six mois à compter de votre inscription sur la plateforme et représente quarante heures de travail personnel. Le tutorat relatif à l'aide, à définition des modules, support technique, est disponible pendant toute la durée de la formation.
- Le coaching/accompagnement professionnel fait par un tuteur/professeur se fait de manière ponctuelle en fonction de l'avancée de l'apprenant dans sa formation et en relation avec les tâches et devoirs qui lui seront donnés par son tuteur.
- Les cours débutent en septembre.
- Coût de la formation : 400.000 f CFA, hors taxe

Code	Titre du cours	Description
COM002C	M'affirmer et développer mon leadership	<p>Enjeux de la formation : Être capable d'engager les autres dans l'action, créer un climat de confiance et de coopération entre les différents acteurs d'un projet, se poser en interlocuteur stable et crédible dans des situations difficiles, mobiliser les énergies dans un contexte où le pouvoir ne se décrète pas : autant de situations qui exigent de la confiance en soi et ce qu'on appelle du leadership. S'il semble parfois plus facile soit de taire ses réticences ou ses objections et « ne pas oser », soit d'utiliser le rapport de force ou la manipulation pour obtenir gain de cause, seule une attitude assertive où l'on exprime ce que l'on pense et où l'on se donne un certain nombre de droits génère la confiance et l'engagement sur le long terme. Cette formation très opérationnelle va vous apprendre à vous affirmer dans un certain nombre de situations critiques.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - maîtriser vos émotions pour ne pas vous laisser déstabiliser dans des moments de stress - développer un comportement assertif pour affirmer vos positions sans agressivité, mais avec fermeté - favoriser les comportements de coopération

		- maîtriser des techniques pour faire face à des situations difficiles
COM003C	Réussir mes prises de paroles en public	<p>Enjeux de la formation : Toute personne peut être amenée à prendre la parole devant un groupe : pour présenter un projet, expliquer l'originalité d'un nouveau concept ou d'un nouveau produit, donner des informations aux autres services en internes, former d'autres personnes à un savoir-faire... Voilà donc un exercice essentiel, qui facilite la communication interne et externe et favorise la coopération à l'intérieur d'un département et entre différents services : il est donc primordial de le réussir. Contrairement à ce que l'on peut croire, la parole n'est pas un don, et chacun d'entre nous possède le potentiel de s'exprimer avec éloquence. Mais cela exige de la préparation, de l'entraînement et la maîtrise des techniques-clés de présentation. Cette formation vous donnera des conseils clairs, des méthodes simples, pour tirer le meilleur parti de vos prises de parole et atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparer une présentation orale avec des supports de présentation pertinents - maîtriser des principes clés pour captiver l'attention de votre auditoire - vous montrer convaincant lors d'une présentation orale - gérer des participants difficiles
COM004C	Réussir toutes mes réunions	<p>Enjeux de la formation : Les réunions occupent en moyenne 20 à 25 % du temps de travail et ce sont souvent des moments très importants dans la vie de l'entreprise. Bien conduites, les réunions représentent un formidable levier pour partager des enjeux, motiver les équipes, trouver des solutions efficaces, accompagner un changement. Pour y parvenir, il y a des règles fondamentales que respectent les grands animateurs de réunion. Des méthodes simples et néanmoins, extrêmement efficaces. Ce sont ces principes que nous allons vous faire découvrir. En les appliquant, vous allez décupler l'efficacité de vos réunions.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparer une réunion en fonction de ses objectifs - mener une réunion en cadrant ses objectifs et son plan, en répartissant les rôles, en jouant les facilitateurs pendant la réunion et en amenant le groupe à prendre des décisions et à convenir des prochaines étapes - gérer des participants difficiles - mener des réunions délicates en fonction de vos préoccupations actuelles
COM007C	Relever les défis de l'interculturel	<p>Enjeux de la formation : Travailler en contexte interculturel est devenu une compétence critique dans toutes les entreprises. Qu'est-ce qui détermine notre identité et notre perception du monde ? Pourquoi les autres ont-ils un comportement différent du nôtre ? Pourquoi un message clair pour vous peut-il sembler flou et confus pour d'autres ? Ce programme aborde les questions essentielles auxquelles sont confrontées toute personne travaillant en contexte interculturel. Il vous livre les clés indispensables pour comprendre et tenir compte des différences culturelles et vous donne des conseils pratiques pour une communication efficace, notamment à distance. En vous aidant à décrypter les autres cultures, il vous aide à accepter et à vous enrichir de nos différences.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de:</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - repérer les opportunités et les pièges potentiels du travail en contexte interculturel - prendre conscience de l'influence des cultures sur les individus et les manières de travailler et de communiquer, et en tenir compte au quotidien - distinguer comment les personnes attribuent leur confiance dans les différentes cultures - Identifier les préférences culturelles en matière de transmission de messages lorsqu'on communique à distance, par téléphone ou par mail et affiner votre communication pour la rendre plus efficace - repérer les compétences majeures nécessaires pour travailler efficacement dans un contexte interculturel et bâtir ses axes de progrès.
DVP002C	Établir des relations positives et sortir des conflits au quotidien	<p>Enjeux de la formation : En entreprise, les situations tendues et les petits conflits du quotidien sont les principales sources de déperdition d'énergie et de démotivation pour les équipes. Pourtant, parce qu'ils sont délicats à gérer, parce qu'ils impliquent nos émotions, ce type de difficultés relationnelles sont souvent négligées. Dans certains cas, la situation pourrait lentement, rendant les relations de collaboration détestables, avant d'exploser, causant alors des dommages irrémediables. Comment progresser sur ce plan ? D'abord en apprenant à s'exprimer avec assertivité, sans passivité ni agressivité. Ensuite en suivant des méthodes simples pour y faire face et les résoudre. Un exercice passionnant pour découvrir la subjectivité de la réalité, où l'on apprendra à mieux connaître les représentations de ses pairs, de ses collaborateurs ou de ses supérieurs afin d'en tenir compte et de mieux coopérer.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser la situation conflictuelle dans laquelle vous vous trouvez - analyser votre positionnement ou le positionnement de votre interlocuteur dans la situation - appliquer des méthodes de négociations gagnant/gagnant - appliquer des techniques pour résoudre la situation conflictuelle
DVP003C	Mieux gérer les situations stressantes du manager	<p>Enjeux de la formation : Le stress lié au travail est un phénomène qui prend de l'ampleur et qui touche tous les secteurs et toutes les catégories professionnelles. Les effets qu'il engendre sur la santé et les capacités au travail des individus et donc par là même sur la performance des entreprises, ont conduit à le considérer comme le « nouveau » mal touchant l'organisation des entreprises. Pourtant, bien géré, le stress agit de manière positive et nous aide à nous dépasser. La gestion du stress consiste à utiliser le plus efficacement possible les pressions qui s'exercent sur nous. Prendre conscience des causes de stress dans notre vie, est déjà une première étape. Ensuite, selon les facteurs de stress, il est possible d'agir pour les réduire et ce faisant d'atteindre un équilibre harmonieux où le stress devient constructif.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - connaître votre niveau et vos sources de stress - mieux vivre les situations typiques de stress du manager - réduire les facteurs de stress sur lesquels vous avez prise
DVP004C	Développer mon potentiel créatif personnel	<p>Enjeux de la formation : Dans un environnement changeant et complexe, le « prêt à penser » ne suffit plus. Il faut sortir des sentiers battus, penser « out of the box » comme le disent les anglo-saxons, afin de parvenir à réconcilier des objectifs apparemment contradictoires, trouver des</p>

		<p>solutions innovantes à des problèmes difficiles, décider sans que l'environnement soit totalement connu. Voilà probablement l'une des compétences clés les plus attendues en entreprise, et notamment chez des managers d'équipe dont la mission est de déployer la stratégie. Une compétence qui semble pour beaucoup difficile à acquérir : « je ne suis pas créatif » se dit-on, comme s'il s'agissait là d'une fatalité. Pourtant, comme toute compétence, développer sa créativité et libérer les ressources de son esprit, cela s'apprend. D'abord en prenant conscience du rôle que peuvent jouer les émotions et les représentations dans le processus de créativité. Ensuite en utilisant des outils reconnus mondialement pour développer sa créativité, puis organiser sa réflexion de façon plus méthodique et passer à l'action. C'est ce que vous propose d'apprendre ce programme.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - prendre conscience de vos émotions dans votre processus créatif - utiliser des outils vous aidant à libérer vos ressources créatives : le brainstorming individuel, la méthode de Walt Disney, la méthode des cartes mentales - utiliser des outils pour penser de façon méthodique et cerner tous les aspects d'un problème complexe : la matrice SWOT, la méthode de l'arbre de questionnement - améliorer sa prise de décision et se fixer des objectifs accessibles
DVP005C	Retrouver la maîtrise de mon temps et de mes priorités	<p>Enjeux de la formation : Les entreprises investissent massivement pour se doter des meilleures organisations, des processus les plus rationnels, des outils informatiques les plus puissants. Le contraste est souvent frappant avec les difficultés que rencontrent de leur côté leurs collaborateurs pour gérer au mieux leur activité propre, se débrouiller tant bien que mal pour tenir les délais de leurs engagements, traiter l'amoncellement d'informations qui leur arrivent, arbitrer entre des sollicitations nombreuses et souvent incompatibles entre elles... ! Ce programme se propose de vous aider à retrouver la maîtrise de votre temps. En connaissant mieux vos priorités, en vous dotant de réflexes simples pour vous y tenir tout en restant disponible aux sollicitations extérieures et en sachant dire non et en apprenant à déléguer.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - clarifier vos priorités et d'organiser en conséquence l'utilisation de votre temps - gérer au quotidien les différents facteurs de perte et de gain de temps - formuler une demande ou exprimer un refus de manière assertive - mieux déléguer - vous fixer des objectifs réellement atteignables

MGT001C	Piloter un projet de changement	<p>Enjeux de la formation : C'est en se transformant que les entreprises assurent leur développement et leur réussite. Le changement fait donc partie intégrante de la vie des entreprises, de leurs équipes et de leurs collaborateurs. Mais cette omniprésence du changement n'est pas pour autant un gage de facilité, ni de réussite. Parce que les projets de changement sont soumis au savoir-faire, au talent et à l'engagement des personnes, parce qu'ils se déploient souvent dans des environnements complexes et incertains, leur pilotage requiert un véritable professionnalisme.</p> <p>La formation que vous allez suivre va vous permettre justement d'acquérir les bases de ce professionnalisme. Vous pourrez mettre en application immédiatement les notions et les outils que vous allez découvrir.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir de façon cohérente et efficace les différents points-clés de votre projet de changement - construire un plan d'action approprié pour décliner la stratégie de déploiement que vous aurez choisie - exercer le mode de management de votre projet adapté au profil des acteurs concernés et à leurs enjeux personnels - faire face aux différents types d'aléas qui pourraient se présenter dans le cadre de votre projet de changement.
MGT003C	Maîtriser les fondamentaux du management au quotidien	<p>Enjeux de la formation : La réussite du management des collaborateurs suppose de faire face, de façon appropriée, à une grande diversité de situations, aussi diverses que sont les profils des collaborateurs, leurs aspirations et les situations professionnelles qu'ils vivent au quotidien. Dans ce parcours de formation vous allez découvrir des outils et des méthodes pour y faire face avec succès et vous pourrez les mettre en application immédiatement. Un parcours indispensable pour tous ceux qui souhaitent obtenir le maximum de leur management.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'adapter votre pratique de management au profil particulier de chacun de vos collaborateurs - de comprendre les facteurs de motivation de vos collaborateurs et d'y apporter les réponses appropriées - de déléguer efficacement - de conduire des entretiens de management efficaces pour recadrer et féliciter un collaborateur
MGT004C	Animer mon équipe pour obtenir des résultats	<p>Enjeux de la formation : dans l'exercice de vos fonctions de managers – qu'elles soient nouvelles pour vous ou déjà expérimentées- vous avez pu mesurer l'importance du fonctionnement de votre équipe pour la réussite de votre mission et celle de chacun de vos collaborateurs. Au-delà des techniques que vous appliquez déjà pour le management individuel, vous allez découvrir dans cette formation les notions, les outils et les techniques qui vous permettront d'améliorer l'efficacité de votre management, d'enrichir le fonctionnement collectif de votre équipe et d'élever son niveau de performance. La formation que vous allez suivre va vous permettre ainsi de consolider et d'élargir votre professionnalisme en tant que manager. Vous pourrez mettre en application immédiatement les notions et les outils que vous allez découvrir.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p>

		<ul style="list-style-type: none"> - d'identifier les points forts et les points faibles dans la composition et le fonctionnement de votre équipe - de mettre en oeuvre les différentes conditions favorables au développement de la cohésion au sein de votre équipe - de mener des actions collectives efficaces dans plusieurs circonstances : réunion d'équipe, brainstorming, adhésion collective à un projet de changement.
MGT005C	Déléguer et responsabiliser	<p>Enjeux de la formation : Pour vous manager, déléguer est une véritable clé de réussite : cela vous permet en effet d'optimiser votre temps, d'impliquer et de motiver vos collaborateurs, tout en développant leur autonomie et leurs compétences. Dans le quotidien, la pratique de la délégation se révèle bien souvent un exercice des plus difficiles, qui pose de nombreuses questions : comment s'appuyer sur ses collaborateurs, développer leur autonomie et leurs compétences ? Jusqu'où peut-on déléguer ? Comment faire un contrat de délégation puis le suivre ? Comment recadrer la délégation si elle dérape, sans revenir sur ce qui a été délégué – et tout en maintenant la confiance ? Conçu à partir de cas concrets, ce programme vous aide à répondre à vos questions : il vous explique notamment les fondamentaux de cet art qu'est la délégation, tout en vous permettant d'interroger vos pratiques. Il vous fournit également des outils concrets d'aide au quotidien.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir quelles sont les activités déléguables et à qui les déléguer - préparer des « briefings » de délégation en vous appuyant sur les motivations de vos collaborateurs - vous adapter à la compétence et à l'autonomie de vos collaborateurs - suivre vos délégations et faire des feedbacks développant la compétence et l'autonomie de vos collaborateurs - recadrer une délégation qui dérape tout en préservant la confiance
MGT006C	Gérer les conflits dans mon équipe	<p>Enjeux de la formation: Les conflits font partie de la vie quotidienne dans l'entreprise. Ce n'est pas tant leur existence qui pose problème, que l'absence de résolution. En effet, non gérés, ou niés, les conflits sont source de démotivation pour les personnes qui sont impliquées, et génèrent une grande déperdition d'énergie. Le rôle du manager dans les conflits est primordial : il doit apaiser les tensions, dénouer les crises et résoudre les conflits. Pourtant, force est de constater que dans bien des cas, faute de savoir comment s'y prendre, les managers minimisent ou laissent traîner les situations conflictuelles. Or ne rien faire est la pire des solutions. Les conflits sont une donnée normale, qu'il est possible de traiter de manière constructive, en s'appropriant les réflexes et les bonnes pratiques à mettre en place.</p> <p>C'est ce que vous allez apprendre avec cette formation.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser les situations conflictuelles autour de vous - analyser votre positionnement et le positionnement des acteurs dans le conflit - intervenir pour régler la situation conflictuelle
MGT007C	Développer les	<p>Enjeux de la formation : Développer les compétences est devenu un aspect incontournable du</p>

	compétences de mes collaborateurs	<p>management pour au moins deux raisons fondamentales. D'abord parce que l'environnement des entreprises change de plus en plus vite, maîtriser les compétences critiques devient dans certains cas un facteur de survie. Ensuite parce que dans un contexte de raréfaction des ressources, permettre à ses collaborateurs de développer leur portefeuille de compétences est la plus sûre façon d'attirer les talents et de les conserver. Ce rôle devenu crucial n'incombe plus seulement aux DRH ou aux responsables de formation, mais aussi aux managers de proximité, qui sont souvent les plus à même d'agir sur le terrain. Loin de se limiter au simple envoi en formation, développer les compétences est une compétence critique qui s'apprend. C'est d'abord réfléchir à ses besoins à court et à moyen terme, pour son équipe comme pour son entreprise. C'est ensuite mettre en œuvre une panoplie de moyens aussi divers que le coaching ou le feedback au quotidien. C'est enfin faire de son management un véritable management formateur, et s'assurer ainsi que ses collaborateurs expriment leur potentiel et s'adaptent aux besoins stratégiques de l'entreprise.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier les compétences à développer dans votre équipe - maîtriser une série de techniques pour développer les compétences individuelles - manager au quotidien en prenant en compte le besoin en développement des compétences
MGT008C	Réussir l'entretien annuel d'évaluation	<p>Enjeux de la formation : Souvent vécu comme une obligation contraignante, l'entretien d'évaluation, s'il est bien mené, est en réalité l'un des principaux leviers de performance et de motivation à la disposition des managers. En moins de deux heures, un manager bien formé à la méthode de l'entretien aide son collaborateur à prendre appui sur ses points forts pour renouveler son engagement, se donner des objectifs ambitieux, anticiper son évolution dans l'entreprise. A l'échelle de toute une entreprise, des milliers de managers pratiquant bien l'entretien d'évaluation représentent une différence considérable en termes de performance : les équipes ressortent plus motivées, avec des objectifs clairs et un système de suivi pour s'assurer de leur réalisation. Conçue en s'appuyant sur une méthode simple et opérationnelle, cette formation vous initie aux secrets de l'entretien annuel et vous aide à en tirer le meilleur profit.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparer l'entretien - analyser la performance de l'année écoulée avec votre collaborateur - aider votre collaborateur à déterminer ses axes de progrès - déterminer ensemble des objectifs correspondant aux besoins de l'entreprise et aux besoins et motivations de l'individu - prévoir l'accompagnement pendant l'année pour aider votre collaborateur à réussir - utiliser pendant l'entretien des techniques facilitant la communication et la compréhension mutuelle : écoute active, empathie, questionnement, reformulation.
MGT009C	Réussir mes entretiens de management	<p>Enjeux de la formation : Lorsque les talents se font rares et que la performance de l'entreprise repose de plus en plus sur l'épanouissement du potentiel humain, un bon management doit être individualisé. Ce qui signifie adapté à chaque situation et à chaque personne. L'entretien de management est l'outil privilégié pour le réussir, à condition de s'en servir à bon escient et</p>

		<p>conformément à des principes spécifiques à chaque type d'entretien. L'exercice est en effet délicat : le sujet de l'entretien représente souvent un enjeu important pour le collaborateur, voire dans certains cas désagréable, et il convient d'équilibrer écoute, ouverture, d'une part, et d'autre part, une certaine détermination pour avancer ensemble.</p> <p>Cette formation vous permettra de maîtriser les différents types d'entretiens, clé de la réussite pour un véritable management de proximité, et le meilleur moyen d'engager un collaborateur dans l'action.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mener les différents entretiens de management en maîtrisant leurs spécificités : le feedback, l'entretien de recadrage d'une faible performance, l'entretien de recadrage pour non-respect des règles, l'entretien pour féliciter, l'entretien professionnel - adopter les techniques de communication adaptées pour mener ces entretiens - faire face à des collaborateurs difficiles
MGT010C	Développer l'innovation et l'initiative dans mon équipe	<p>Enjeux de la formation : Toutes les études le montrent : 80% des idées en entreprise viennent des équipes de terrain. Parce qu'ils connaissent parfaitement leur poste de travail, qu'ils sont les plus motivés pour le faire évoluer et qu'ils sont quotidiennement en contact avec les clients, fournisseurs et partenaires de l'entreprise, vos collaborateurs sont les plus à même de repérer les problèmes, trouver les solutions, voire proposer les innovations qui assureront la croissance durable de l'entreprise. Les managers qui réussiront dans le siècle de la connaissance et de la complexité seront ceux qui sauront tirer profit de cet extraordinaire gisement potentiel disponible dans leurs équipes. Développé avec Isaac Getz, l'un des spécialistes mondiaux des questions d'innovation et de créativité, professeur à ESCP-EAP, professeur associé à Stanford University, ce programme vous incite à mettre en place une véritable démarche de management des idées, à l'image de ce qui existe déjà en entreprise pour le contrôle des coûts ou le pilotage de la qualité.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - favoriser l'émergence des idées et leur mise en place, pour augmenter la performance de votre équipe - faire progresser l'autonomie de votre équipe dans son activité quotidienne - devenir un manager facilitateur qui permet à ses collaborateurs de se développer - utiliser le management des idées comme un puissant outil de motivation
MGT011C	Développer l'orientation client dans mon équipe	<p>Enjeux de la formation : Le service est en train de devenir la principale arme de différenciation, tout particulièrement dans les économies post-industrielles en concurrence avec les pays émergents. Un des meilleurs moyens pour l'entreprise de se différencier face à la concurrence est en effet d'offrir un service de qualité, qui réponde à l'attente des clients. Cela exige d'être à l'écoute des clients pour identifier leurs attentes, mais aussi une organisation permettant de satisfaire à ces attentes. Pour qu'une stratégie orientée client soit optimale, il faut que l'entreprise dans son ensemble, à chaque niveau, soit tournée vers la satisfaction du client. Au quotidien, c'est à chaque manager de montrer l'exemple, de relayer la priorité client à son équipe et de traduire ce que cela veut dire d'organisation et de comportements. Conçu avec l'un des spécialistes mondiaux des stratégies de service, ce programme vous explique comment vous y</p>

		<p>prendre pas à pas, pour transformer la culture de votre équipe et organiser son travail autour des préoccupations du client final.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser les axes de progrès possibles pour une meilleure orientation client dans votre équipe - manager l'activité pour qu'elle soit orientée client - maîtriser les fondamentaux de communication indispensables pour bien manager les personnes - manager les personnes pour qu'elles soient orientées client
MHN002C	Manager en situation non hiérarchique	<p>Enjeux de la formation : De plus en plus d'entreprises fonctionnent aujourd'hui de façon matricielle ou en mode projet. Manager des équipes selon cette modalité signifie faire travailler ensemble des personnes de différents services, différents métiers, différentes directions, voire différents pays, sans avoir d'autorité hiérarchique sur elles. Dans un tel contexte, s'assurer de la collaboration des différents acteurs au projet commun et de leur coopération entre eux est une tâche délicate. C'est tout l'enjeu de ce qu'on appelle aujourd'hui le management transversal. Comment susciter l'engagement ? Comment prendre en compte des intérêts différents voire parfois contradictoires ? Parce que le manager transversal ne peut pas faire appel à son autorité hiérarchique, il va devoir développer sa perception de son environnement et son leadership. C'est ce que va vous apporter cette formation, à travers des conseils clairs et des techniques éprouvées.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser votre situation et les axes de progrès possibles - développer la coopération entre les acteurs de votre mission transverse - influencer les acteurs de votre mission pour les engager dans l'action
MNH001C	Détenir les clés du management de projet	<p>Enjeux de la formation : Le management de projet est devenu l'une des modalités de travail les plus fréquentes en entreprise, et ce, dans tous les secteurs. En effet, la démarche projet est une solution efficace pour décloisonner les métiers, les services, les départements, et les directions concernées d'une entreprise.</p> <p>La force d'un projet est de combiner des compétences pour atteindre un objectif, qu'aucune prise isolément n'aurait pu atteindre.</p> <p>Le succès d'un projet nécessite de nombreuses compétences : la capacité à organiser le travail de façon efficace, à accéder aux ressources organisationnelles et à manager les hommes en transversal.</p> <p>Le projet doit reposer sur une démarche rigoureuse et des outils adaptés, afin d'éviter la dispersion des efforts. Le rôle de chaque acteur doit être précisé, afin que toutes les énergies génèrent de la valeur ajoutée.</p> <p>Ce parcours de formation, remarquable de clarté et de simplicité, vous fournit des outils et des méthodes pour piloter efficacement votre projet, ainsi que les comportements clés à adopter pour obtenir l'implication et la coopération de vos contributeurs.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - cadrer votre projet et en poser les jalons - d'organiser votre projet en précisant les activités à exécuter et les ressources nécessaires

		<ul style="list-style-type: none"> - de piloter votre projet, en gérant les écarts entre le plan de référence et la réalité - de coordonner et faire coopérer ensemble les contributeurs du projet - de communiquer et motiver vos contributeurs tout au long du projet
MGT012C	Prendre en main ma nouvelle équipe	<p>Enjeux de la formation : Prendre en main une nouvelle équipe représente un moment important de la vie professionnelle, avec des enjeux de taille : bien situer son rôle, la mission de son équipe, la performance attendue et aussi bien sûr gagner la confiance de ses collaborateurs, afin d'asseoir sa légitimité dans la fonction.</p> <p>Réussir la prise en main de l'équipe est un gage de stabilité et d'efficacité future. C'est la condition pour qu'une véritable synergie se crée et que chacun mette ses compétences au service de la performance collective.</p> <p>Ce programme vous donne ou vous rappelle les clés pour manager un groupe de personnes et construire une équipe performante.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mieux appréhender votre rôle de manager du point de vue organisationnel et relationnel - diagnostiquer la performance de votre unité et d'envisager des plans d'action - poser les bases pour développer votre équipe et en faire une équipe performante
FIN001C	Créer de la valeur au quotidien dans mon activité	<p>Enjeux de la formation : Optimiser la création de valeur, c'est l'engagement que vous prenez vis-à-vis des apporteurs de capitaux de votre entreprise, actionnaires et créanciers. C'est ce à quoi se mesure le succès – ou l'échec – de la stratégie que vous déployez. L'enjeu est tout simplement vital pour votre activité : sans création de valeur suffisante, elle se retrouvera privée des ressources financières indispensables à son développement. Pour éviter ce risque, il est fondamental pour vous de maîtriser et relayer, auprès de tous les acteurs de votre unité, les clés de lecture et outils pour favoriser la création de valeur. C'est ce que vous allez apprendre grâce à cette formation.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - décrire de façon globale le fonctionnement financier de votre activité faire le diagnostic financier de votre activité en termes de rentabilité, équilibre financier et liquidité identifier les quatre leviers opérationnels pour optimiser la création de valeur de votre activité acquérir les bons réflexes pour créer de la valeur au quotidien par vos décisions managériales.

FIN002C	Intégrer la finance dans mon management	<p>Enjeux de la formation : En tant que manager d'entité ou de projets, il est fondamental pour vous d'identifier les conséquences financières de vos décisions et actions. Votre responsabilité, c'est en effet de permettre à votre entité de dégager du profit et d'assurer sa pérennité... ce qui suppose de bien comprendre les ressorts de la performance économique et financière. Connaître pour mieux comprendre et comprendre pour mieux décider : telle est la démarche que vous allez suivre dans cette formation.</p> <p>Vous allez ainsi apprendre à maîtriser le langage financier, devenu aujourd'hui aussi indispensable que l'anglais dans le monde professionnel. Vous allez vous familiariser avec le raisonnement financier et donc mieux comprendre l'impact de vos décisions. Vous pourrez à terme répondre à cette double question : quels sont les clignotants économiques et financiers à prendre en compte avant de décider ? Quel sera l'impact d'une bonne ou d'une mauvaise décision ?</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - lire et analyser un compte de résultat - prévoir l'impact économique de vos décisions - repérer les signaux économiques permettant de décider d'une manière pertinente - intégrer la performance économique et financière dans votre management quotidien.
MKG001C	Marketing pour les non marketers	<p>Enjeux de la formation : Le marketing, c'est la prise en compte du point de vue des consommateurs dans la stratégie des entreprises. Son but est d'instiller à tous les niveaux de l'entreprise la dimension client et de veiller à ce que ce dernier soit satisfait et respecté.</p> <p>Le but du marketing est d'imaginer et de mettre en œuvre les politiques et les bonnes conduites à adopter par rapport au marché dans cet organisme vivant et complexe qu'est l'entreprise. Il veille à ce que chaque service oriente son activité vers la création de valeur pour les clients. Ce rôle central du marketing implique donc des relations avec chaque unité, relations qui selon les cas peuvent être plus ou moins bénéfiques, faciles ou douloureuses.</p> <p>L'objectif de cette formation est de fournir au non marketers les fondamentaux de ce métier afin de les aider à intégrer cette dimension fondamentale marketing et client dans leur décisions de tous les jours.</p> <p>L'ambition de ce stage est aussi d'améliorer les relations entre le département marketing et tous les autres services de l'entreprise. Une bonne connaissance du marketing favorise une meilleure compréhension mutuelle, une meilleure communication et par conséquent, des échanges plus fructueux.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - définir le marketing et d'expliquer son rôle et son utilité dans l'entreprise ainsi que ses limites - comprendre le bien fondé des pratiques de marketing - être capable de mieux dialoguer avec le(s) département(s) marketing
VEN001C	Réussir mes ventes	<p>Enjeux de la formation : Le monde des affaires est en mouvement permanent : des concurrents émergent, le marché se tend, les prix chutent, les décisionnaires ou les acheteurs changent, des sociétés fusionnent, certaines disparaissent, les techniques et les conditions d'achat évoluent, les moyens de communication se transforment, on lance de nouveaux produits...</p>

		<p>Pour négocier vos ventes avec succès, le meilleur moyen est de se former régulièrement aux techniques de vente afin de développer ses compétences et d'homogénéiser, au sein d'une entreprise, les pratiques commerciales.</p> <p>Pour cette raison, ce programme présente les techniques de vente éprouvées par les meilleurs professionnels et permet, à travers une application sur le terrain, de découvrir ou de redécouvrir des méthodes efficaces pour réussir ses ventes.</p>
COM001NC	Prendre la parole en public	<p>Enjeux de la formation : Toute personne peut être amenée à prendre la parole devant un groupe : pour présenter un projet, expliquer l'originalité d'un nouveau concept ou d'un nouveau produit, donner des informations aux autres services en internes, former d'autres personnes à un savoir-faire... Voilà donc un exercice essentiel, qui facilite la communication interne et externe et favorise la coopération à l'intérieur d'un département et entre différents services : il est donc primordial de le réussir. Contrairement à ce que l'on peut croire, la parole n'est pas un don, et chacun d'entre nous possède le potentiel de s'exprimer avec éloquence. Mais cela exige de la préparation, de l'entraînement et la maîtrise des techniques-clés de présentation. Cette formation vous donnera des conseils clairs, des méthodes simples, pour tirer le meilleur parti de vos prises de parole et atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparer une présentation orale avec des supports de présentation pertinents - maîtriser les principes-clé pour captiver l'attention de votre auditoire - gérer des participants difficiles
COM002NC	Réussir l'animation de mes réunions	<p>Enjeux de la formation : Les réunions occupent en moyenne 20 à 25 % du temps de travail et ce sont souvent des moments très importants dans la vie de l'entreprise. Bien conduites, les réunions représentent un formidable levier pour partager des enjeux, motiver les équipes, trouver des solutions efficaces, accompagner un changement. Pour y parvenir, il y a des règles fondamentales que respectent les grands animateurs de réunion. Des méthodes simples et néanmoins, extrêmement efficaces. Ce sont ces principes que nous allons vous faire découvrir. En les appliquant, vous allez décupler l'efficacité de vos réunions.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - préparer une réunion en fonction de ses objectifs - mener une réunion en cadrant ses objectifs et son plan, en répartissant les rôles, en jouant les facilitateurs et en amenant le groupe à prendre des décisions et à convenir des prochaines étapes - gérer des participants difficiles - mener des réunions délicates en fonction de vos préoccupations actuelles

COM003NC	Vendre mes idées	<p>Enjeux de la formation : Vendre une idée à l'un de vos collègues, convaincre un client ou un partenaire, persuader votre hiérarchie, convaincre des personnes qui ne vous sont pas rattachées hiérarchiquement de travailler avec vous... : sans parfois vous en rendre compte, vous devez vendre toute la journée. Et votre succès professionnel dépend étroitement de votre capacité à défendre votre point de vue, à transmettre votre enthousiasme, à orienter l'opinion de vos interlocuteurs vers les solutions que vous privilégiez. On ne naît pas avec du charisme ou de l'influence personnelle. Convaincre, cela s'apprend. Ce programme vous initiera aux techniques de persuasion des grands vendeurs. Car une idée, c'est comme un produit ou un service : cela se « vend ». Comprendre les motivations de ses interlocuteurs pour pouvoir s'y adapter, créer un terrain favorable en posant les bonnes questions, argumenter, répondre aux objections, conclure : cette séquence s'applique à tout acte de persuasion entre deux personnes. Vous allez la maîtriser grâce à ce programme conçu avec un grand spécialiste de la vente.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - créer un climat favorable à la persuasion - argumenter de façon efficace - vous préparer aux objections et les traiter - vous adapter aux motivations de votre interlocuteur - emporter l'adhésion finale à votre solution
COM004NC	Réussir mon entretien annuel	<p>Enjeux de la formation : Dans beaucoup d'entreprises, l'entretien de fin d'année est devenu un point d'étape incontournable pour évaluer la performance, identifier les points forts et les axes de progrès et définir les objectifs de l'année suivante. Pour le collaborateur, c'est l'occasion d'avoir du temps avec son manager pour parler de son travail et exprimer ses attentes en matière d'évolution professionnelle. Pourtant, pour beaucoup de personnes, cet entretien est encore mal vécu. Peur de se faire juger, malentendus avec son patron, difficulté à exprimer son point de vue et ses motivations... Spécialement conçu pour des membres d'équipes, ce programme vous livre les clés indispensables pour réussir l'exercice de l'entretien annuel. Comment se préparer ? Comment présenter ses résultats ? Comment mieux tenir compte des feedbacks de son manager ? Comment formuler ses demandes de façon convaincante, affirmée et dans une logique gagnant-gagnant avec l'entreprise ? C'est ce que vous allez apprendre avec ce programme qui va vous placer dans les meilleures conditions de succès juste avant votre entretien.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier les sujets à aborder et à ne pas aborder dans un entretien annuel - préparer l'entretien - intégrer le feedback sans se sentir jugé, en développant votre écoute active - s'exprimer de façon convaincante et assertive - identifier ses motivations et présenter des demandes de façon positive, constructive et dans une logique gagnant-gagnant avec l'entreprise
DVP001NC	Mieux utiliser mon potentiel émotionnel	<p>Enjeux de la formation : Vous connaissez certainement votre QI, mais qu'en est-il de votre QE ? Le Quotient Emotionnel mesure votre intelligence émotionnelle, une notion inventée par le</p>

		<p>psychologue Daniel Goleman aux Etats-Unis à partir des dernières découvertes en psychologie et neurobiologie. Ce programme de formation va vous révéler le rôle que jouent les émotions dans votre perception du monde, dans vos relations personnelles et professionnelles, et in fine, dans votre performance au travail. Il va vous faire prendre conscience que loin de vous gêner ou de vous handicaper, vos émotions peuvent vous aider – à condition d’être écoutées, comprises et maîtrisées. En développant votre potentiel émotionnel, vous diminuerez considérablement votre stress, vous développerez vos capacités d’écoute et d’adaptation, vous augmenterez votre flexibilité et votre capacité à changer.</p> <p>A l’issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - prendre conscience du rôle et de l’importance de vos émotions - utiliser des techniques pratiques pour gérer vos émotions - utiliser vos émotions pour mieux aborder les processus de changement - utiliser vos émotions pour développer des relations positives avec autrui et sortir des situations conflictuelles
DVP002NC	Mieux vivre le changement	<p>Enjeux de la formation : Avec les évolutions de plus en plus rapides de leur environnement, les entreprises ont tendance à prôner le changement permanent comme un mode de management. Il n’est pas rare désormais de voir une stratégie annoncée à toute l’entreprise abandonnée et remplacée par une autre un an plus tard ; l’organisation d’un département ou d’une unité transformée radicalement deux fois dans la même année ; un nouveau métier adopté à grande vitesse alors qu’il était inenvisageable 18 mois plus tôt. Dans ce contexte d’accélération, le changement est souvent vécu comme profondément perturbant, voire traumatisant. Il peut accentuer la perte de repères et d’identité, susciter la peur de ne pas pouvoir s’adapter et de perdre dans certains cas le contrôle de la situation. Plutôt que de le fuir ou de le nier, il devient essentiel de mieux vivre le changement.</p> <p>C’est ce que se propose de vous apprendre cette formation, en vous aidant à développer votre proactivité et à détecter dans le changement ses opportunités et ses cadeaux cachés.</p> <p>A l’issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - comprendre où vous vous situez dans le processus de changement - maîtriser le processus de changement - maîtriser des techniques simples de créativité pour voir la situation différemment - prendre conscience de vos émotions dans la situation et apprendre à en tirer parti - identifier les opportunités à tirer du changement et bâtir un plan d’action - maîtriser les bases d’une négociation gagnant-gagnant pour faire valoir votre point de vue - maîtriser des techniques simples pour demander ce qui vous tient à coeur
DVP003NC	Développer ma confiance en moi	<p>Enjeux de la formation : Dans l’entreprise, avoir confiance en soi et savoir s’affirmer est devenu l’une des toutes premières clés de la réussite. Dans un environnement complexe et changeant, où les lieux de décision et de pouvoir sont moins clairement repérables, où l’on a souvent plusieurs supérieurs hiérarchiques, où le quotidien est fait de multiples demandes toujours urgentes et souvent contradictoires, il est en effet indispensable de trouver sa place, d’affirmer ses positions, d’obtenir sans agresser, de refuser tout en restant constructif. Réussir à se comporter ainsi</p>

		<p>semble un équilibre délicat voire impossible à maintenir. En réalité, c'est une posture de vie que l'on peut acquérir en connaissant mieux son fonctionnement personnel, en développant son intelligence émotionnelle et en pensant gagnant-gagnant.</p> <p>Ce programme vous livre des clés pour parvenir, à travers un certain nombre de principes et de techniques simples d'application, à développer votre confiance en vous et votre affirmation au quotidien. Un chemin qui une fois découvert, peut vous apporter de très grandes joies professionnelles.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - affirmer vos positions sans agressivité mais avec aplomb - formuler une demande, exprimer un refus de manière assertive - utiliser votre intelligence émotionnelle au quotidien - négocier et pratiquer la méthode des gains mutuels
DVP004NC	M'affirmer pour sortir des conflits et des situations tendues	<p>Enjeux de la formation : En entreprise, les situations tendues et les petits conflits du quotidien sont les principales sources de déperdition d'énergie et de démotivation pour les équipes. Pourtant, parce qu'ils sont délicats à gérer, parce qu'ils impliquent nos émotions, ce type de difficultés relationnelles sont souvent négligées. Dans certains cas, la situation pourrit lentement, rendant les relations de collaboration détestables, avant d'exploser, causant alors des dommages irrémédiables. Comment progresser sur ce plan ? D'abord en apprenant à s'exprimer avec assertivité, sans passivité ni agressivité. Ensuite en suivant des méthodes simples pour y faire face et les résoudre. Un exercice passionnant pour découvrir la subjectivité de la réalité, où l'on apprendra à mieux connaître les représentations de ses pairs ou de ses supérieurs afin d'en tenir compte et de mieux coopérer.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - faire preuve d'assertivité dans diverses situations - analyser la situation conflictuelle dans laquelle vous vous trouvez - analyser votre positionnement ou le positionnement de votre interlocuteur dans la situation - appliquer des techniques pour résoudre la situation conflictuelle
DVP005NC	Mieux gérer mon stress au travail	<p>Enjeux de la formation : Le stress lié au travail est un phénomène qui prend de l'ampleur et qui touche tous les secteurs et toutes les catégories professionnelles. Les effets qu'il engendre sur la santé et les capacités au travail des individus et donc par là même sur la performance des entreprises, ont conduit à le considérer comme le « nouveau » mal touchant l'organisation des entreprises. Pourtant, bien géré, le stress agit de manière positive et nous aide à nous dépasser. La gestion du stress consiste à utiliser le plus efficacement possible les pressions qui s'exercent sur nous. Prendre conscience des causes de stress dans notre vie, est déjà une première étape. Ensuite, selon les facteurs de stress, il est possible d'agir pour les réduire et ce faisant atteindre un équilibre harmonieux où le stress devient constructif.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - connaître votre niveau et vos sources de stress - mieux vivre les situations typiques de stress au travail - réduire les facteurs de stress sur lesquels vous avez prise

DVP007NC	Mieux m'organiser pour démultiplier mon efficacité au quotidien	<p>Enjeux de la formation : Les entreprises investissent massivement pour se doter des meilleures organisations, des processus les plus rationnels, des outils informatiques les plus puissants. Le contraste est souvent frappant avec les difficultés que rencontrent de leur côté leurs collaborateurs pour gérer au mieux leur activité propre, se débrouiller pour tenir les délais de leurs engagements, traiter l'amoncellement d'informations qui leur arrivent, arbitrer entre des sollicitations nombreuses et souvent incompatibles entre elles... ! Et pourtant les enjeux de l'efficacité personnelle sont majeurs puisqu'ils conditionnent leur propre réussite professionnelle et que les difficultés rencontrées ont souvent un impact fort sur leur équilibre personnel. Cette formation vous propose de vous apprendre l'essentiel des conseils et des méthodes-clés pour gérer votre temps et faire un meilleur usage des différents modes de communication et d'échange d'information.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - clarifier vos priorités et d'organiser en conséquence l'utilisation de votre temps - gérer au quotidien les différents facteurs de perte et de gain de temps - fixer des objectifs réellement atteignables - mieux utiliser les capacités de votre mémoire - prendre des notes efficacement - choisir les modes de communication et d'échange d'information appropriés et faire un meilleur usage des mails
DVP008NC	Gérer les conflits et les agressions verbales des clients	<p>Enjeux de la formation : Se faire agresser verbalement par un client mécontent, n'est jamais une situation agréable. Pour peu que cette situation se répète plusieurs fois dans la journée ou dans la semaine, cela peut même devenir un facteur de stress intense qui affecte le moral et la motivation. Pourtant, un client qui se plaint, est aussi un client qui veut rester fidèle à l'entreprise, et qui lui apporte de l'information sur certains dysfonctionnements. Prendre en compte un tel client, c'est s'assurer de sa fidélité, et c'est aussi l'occasion d'augmenter la qualité de votre prestation de service. Cela implique d'être capable de maîtriser les émotions générées par l'agression verbale. Cela implique aussi de maîtriser certaines techniques de communication pour répondre le plus efficacement possible aux attentes du client.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - comprendre le rôle des émotions pour mieux les maîtriser - répondre à la demande d'un client mécontent
COM005NC	Optimiser mes relations aux autres et mieux coopérer	<p>Enjeux de la formation : De nombreuses situations de frustration et de manque de coopération sont liées avant tout à de l'incompréhension et une mauvaise communication, voire à l'absence de communication, plus qu'à de la mauvaise volonté ou de la mauvaise foi. Certaines personnes n'osent pas dire ce qu'elles pensent et ne savent pas dire non. D'autres en revanche, s'expriment avec aisance, mais ne s'assurent pas de la compréhension des autres. Cette accumulation de non-dits, ou de mauvaises interprétations, génère du ressentiment et finit par détériorer l'ambiance dans un service ou une entreprise.</p> <p>Ce parcours de formation pose les principes de base d'une bonne communication, et donne des méthodes simples pour parvenir à des échanges assertifs, sereins et efficaces avec les autres.</p>

		<p>Sachant qu'une bonne communication est le gage d'une bonne coopération, ce programme est un must pour tous les services qui veulent renforcer la coopération entre leurs équipes et ce faisant améliorer la performance collective.</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - mettre en pratique les principes de base pour bien communiquer - vous exprimer avec assertivité, y compris dans des situations délicates - développer une meilleure coopération avec les autres
FIN001NC	Prendre en compte la dimension financière de mon travail	<p>Enjeux de la formation : Quelle est la finalité de votre travail ? Contribuer à la pérennité de votre entreprise et faire en sorte qu'elle dégage suffisamment de profit. Au final, où se lit donc votre performance ? Dans les comptes de synthèse de l'entreprise, bilan et compte de résultat. Prendre en compte la dimension financière de votre travail, c'est donc déjà savoir lire et analyser ces documents. De même que l'anglais est incontournable aujourd'hui dans le monde des affaires, la connaissance du langage financier est un impératif pour tout collaborateur de l'entreprise.</p> <p>Cette formation vous permettra donc de vous familiariser avec le raisonnement financier et de mieux comprendre les décisions de votre management et l'impact de vos propres actions. Avec cette formation vous pourrez répondre à cette double question : pourquoi votre management vous fixe-t-il tel objectif ? Quel sera l'impact de telle ou telle décision que vous prenez ?</p> <p>A l'issue de cette formation, vous serez capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier les grandes masses du bilan - faire l'analyse rapide d'un compte de résultat et d'un bilan - identifier le niveau d'activité minimum requis pour l'entité où vous travaillez, compte tenu de la composition de ses coûts - évaluer la situation économique et financière de votre entité, à un moment donné.

Pour toute information, contactez

Centre d'enseignement à distance de Ouagadougou (CEDO)
2856, rue 15 753 Boulevard Mouammar El Kadhafi, Commune de Ouagadougou, 10 BP 13656 Ouagadougou 10 / Tel: +226 50-37-50-86/91-93
70 29 23 58 (monsieur Jean-Marc YAMEOGO) – Email : cedo@cedo.bf / cpf.jmyameogo@cedo.bf