

CATALOGUE DE FORMATION

1-FORMATION EN STRATEGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE VENTES ET DE NEGOCIATION

Objectifs pédagogiques :

Réaliser le diagnostic et l'analyse de son entreprise/environnement déterminer et planifier sa stratégie marketing et commerciale

Traduire sa stratégie en plan d'actions opérationnel

Fixer ses objectifs de vente

Comprendre le mix-marketing, savoir opérer des choix et en évaluer l'incidence sur le développement de l'entreprise

- produit - Service
- publicité - promotion - Communication
- distribution - Ventes
- prix

Réaliser un argumentaire de vente cohérent

Savoir mettre en œuvre les 3 piliers du développement commercial

Les modules de formation:

1-Faire du marketing à moindre coût

2-Gagner grâce au marketing

3-21 astuces pour faire décoller votre chiffre d'affaire

4-Lancer un nouveau produit

5-10 techniques pour réussir en négociation

6-Réussir vos présentations de vente

7-45 idées pour réussir votre publicité

8-Réussir votre campagne de relations publiques

9-Comment réussir ses campagnes publicitaires

10-Les relations publiques: pourquoi faire?

11-Comment réussir à se faire couvrir par les médias ?

12-Qu'est-ce que le Internet Marketing?

13-10 tactiques pour améliorer votre stratégie e-marketing

14-Comment la communication peut vous faire gagner

Livrables

Contenu diffusé pendant la réunion

Échanges de mise en pratique durant l'atelier

Publics

Formation destinée à tout porteur de projet, de création d'entreprise, d'entrepreneur existant

Durée

6 jours 3h/jours

HORAIRES:

Matin: De 9h00 à 12h00

Soir: 15h00 à 18H00 ou 18H00 à 21H00

Tarif

240 000 FCFA (366€) par personne

Intervenant

Consultant spécialisé

Date:

Les sessions commencent Tous les lundis.

Lieu:

-Formation individuelle dans nos bureaux

-Formation en groupe

2-FORMATION EN MANAGEMENT STRATEGIQUE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer ces capacités en gestion

Les modules de formation:

- 1-Leadership
- 2-Gestion des ressources humaines
- 3-Management Stratégique
- 4-Planification Stratégique
- 5-Communication
- 6-Organisation

Public cible :

Entrepreneur, porteur de projet, homme d'Affaires, chef d'entreprise, directeurs, Etudiants et particuliers.

Livrables

Contenu diffusé pendant la réunion
Échanges de mise en pratique durant l'atelier

Durée

6 jours 3h/jours

HORAIRES:

Matin: De 9h00 à 12h00

Soir: 15h00 à 18H00 ou 18H00 à 21H00

Tarif

350 000 FCFA (534€) par personne

Intervenant

Consultant spécialisé

Date:

les sessions commencent Tous les lundis.

Lieu:

- Formation individuelle dans nos bureaux
- Formation en groupe

3- FORMATION EN MARKETING DE LA DISTRIBUTION, GESTION ET ANIMATION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION

Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer vos capacités en marketing et vente

Les modules de formation:

- 1-Stratégie marketing
- 2-Technique de vente
- 3-Publicité
- 4-Relation publique
- 5-Internet Marketing

Public cible :

Entrepreneur, porteur de projet, homme d'Affaires, chef d'entreprise, directeurs, Etudiants et particuliers.

Livrables

Contenu diffusé pendant la réunion
Échanges de mise en pratique durant l'atelier

Durée

6 jours 3h/jours

HORAIRES:

Matin: De 9h00 à 12h00

Soir: 15h00 à 18H00 ou 18H00 à 21H00

Tarif

240 000 FCFA (366€) par personne

Intervenant

Consultant spécialisé

Date:

les sessions commencent Tous les lundis.

Lieu:

- Formation individuelle dans nos bureaux
- Formation en groupe

4-FORMATION EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES ORIENTEE DYNAMIQUE ET PERFORMANCE ORGANISATIONNELLE

Objectifs pédagogiques :

Permettre aux porteurs de projet, responsable des ressources humaines, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer vos capacités en gestion des ressources Humaines

Les modules de formation:

- 1-Planification des Ressources humaines
- 2-Recrutement
- 3-Accueil et intégration
- 4-Politique de rémunération
- 5-évaluation du rendement
- 6-Formation
- 7-Mesures disciplinaires
- 8-Sante et sécurité au travail

Public cible :

Responsable des ressources humaines, Entrepreneur, porteur de projet, homme d'Affaires, chef d'entreprise, directeurs, Etudiants et particuliers.

Livrables

Contenu diffusé pendant la réunion
Échanges de mise en pratique durant l'atelier

Durée

6 jours 3h/jours

HORAIRES:

Matin: De 9h00 à 12h00

Soir: 15h00 à 18H00 ou 18H00 à 21H00

Tarif

350 000 FCFA (534€) par personne

Intervenant

Consultant spécialisé

Date:

les sessions commencent Tous les lundis.

Lieu:

- Formation individuelle dans nos bureaux
- Formation en groupe

Politique d'annulation

Si une annulation est effectuée à plus de 7 jours du début de la formation, un remboursement partiel correspondant à 80% du montant versé vous sera restitué tandis que 20% du paiement seront retenus pour acquitter les frais administratifs. Si une annulation est effectuée à moins de 7 jours du début de la formation, un remboursement partiel correspondant à 50% du montant versé vous sera restitué tandis que 50% du paiement seront retenus pour acquitter les frais administratifs. Si l'annulation est effectuée après le début de la formation ou si le participant ne se présente pas, la totalité des frais d'inscription ne sera pas restitué.

Contact pour inscription !

Tel : (00237) 699 376852

E-mail: djobeyconsulting@yahoo.fr

Web: www.djobeyconsultingcorporation.com

BP: 1085 Douala Cameroun