



FORMATION SUR MESURE

Catalogue de formation 2016/2017

DJOBHEY CONSULTING CORPORATION (DCC)

E-mail: djobeyconsulting@yahoo.fr

Web: www.djobeyconsultingcorporation.com

Tel: (00237) 699376852 Fax: (00237) 233027973

BP: 1085 Douala-Cameroun

DJOBHEY CONSULTING CORPORATION (DCC)

Lauréat du

**Prix International Arch of Europe for Quality and Technology
Of BID-Business Initiative Directions - in Germany-2014**

CATALOGUE DE FORMATION 2016/2017

DCC-Djobey Consulting Corporation

Cabinet d'expertise en Management et Conseils-Montage de Business Plan- Etude de faisabilité Etude de marché-Assistance en comptabilité-Conseil en investissement-Analyse financière Coaching d'Affaires- Assistance marketing et Développement commercial-Formation

La formation est, pour les entreprises, un investissement essentiel qui permet de réduire les coûts et de s'assurer que le personnel est conscient des avantages, des objectifs, des procédures et des cibles. Elle permet également d'améliorer le travail d'équipe ainsi que les relations personnelles entre les employés, et d'encourager en même temps leur collaboration dans la recherche de solutions. Enfin, la formation permet aux employés de se sentir mieux reconnus, ce qui les motive et améliore leurs performances.



La formation du personnel améliore immédiatement et considérablement ses compétences et la qualité du service. Un personnel bien formé comprend mieux comment utiliser les ressources disponibles pour se concentrer sur les performances. **DCC** est chargé de la formation du client suivant ses critères : **Pour satisfaire le Client, DCC** définit ses stratégies autour d'un axe principal :

-Formation sur mesure

5 RAISONS POUR NE RATER AUCUN DE NOS ATELIERS

- ▶ Découvrir une nouvelle façon de résoudre les problèmes d'amélioration de vos performances en entreprise
- ▶ Des méthodes simples et uniques pour obtenir les résultats dont vous avez toujours rêvé
- ▶ Pour chaque problème de renforcement de capacité, nous avons un outil précis
- ▶ Nos ateliers ne sont pas que pratiques, ils vous transforment
- ▶ Impossible de sortir de nos ateliers et ne pas passer à l'action

Catalogue de Formation

Des ateliers de formations individuelle ou en groupe de qualités pour accroître vos performances en entreprise !

| | Catalogue de Formation | Tarif | Nombre de jours Cours du jour/Cours du Soir |
|----|--|----------------|--|
| | Modules | Tarif/personne | Formation individuelle ou en Groupe |
| 1 | Formation des commerciaux en techniques de ventes et de négociation | 120 000FCFA | 6Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 2 | Formation en gestion des petites et moyennes entreprises | 200 000FCFA | 10 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 3 | Formation en montage de bilan financier | 100 000FCFA | 5 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 4 | Formation en Montage de Business Plan | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 5 | Formation en Montage de Plan marketing | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 6 | Formation en Elaboration d'Etude de faisabilité | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 7 | Leadership et conduite du changement organisationnel | 225 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 8 | Organisation personnelle et planification efficace des tâches | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 9 | Leadership, communication et gestion des équipes pour chefs services et chefs de projets | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 10 | Management stratégique des petites et moyennes entreprises | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 11 | Marketing de la distribution : gestion et animation des réseaux de distribution | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 12 | Stratégie marketing en contexte hautement concurrentiel | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 13 | Techniques de prospections pour commerciaux | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 14 | Gestion des ressources humaines orientée dynamique et performance organisationnelle | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 15 | Outils de gestion, motivation et d'évaluation du personnel | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

DECIDEZ MAINTENANT ET CA COMMENCE !

Canevas de Formation sur mesure

Notre méthodologie de formation sur mesure

Pour **Djobey Consulting Corporation**, la formation est d'abord un outil de réduction d'écart de compétences devant conduire à une réduction des écarts de performances. De ce fait, la formation n'aura pas atteint ses objectifs si une amélioration des performances n'est pas constatée.

Pour rendre ce principe effectif dans la conduite des formations à elle confiée par ses clients, **Djobey Consulting Corporation** place l'écoute client au cœur de sa démarche pour comprendre d'abord les besoins réels ainsi que les résultats attendus et orienter la formation en conséquence pour qu'elle devienne un véritable outil sur mesure permettant de répondre à des objectifs précis.

Deux formations conduites par **Djobey Consulting Corporation** dans une même entreprise mais pour atteindre des objectifs différents ne se ressemblent jamais.

Notre démarche s'articule autour de trois moments clés :

- Avant la formation ;
- Pendant la formation et
- Après la formation

Nous adapterons la méthodologie à votre cas spécifique une fois vos besoins identifiés et les objectifs et niveaux de résultats définis.

| |
|---|
| Démarche Globale |
| Ecoute client et prise en compte de ses attentes |
| Formation axée sur les résultats |
| Formation axée sur la pratique |
| Approche participative axée sur l'identification et la résolution collectives des problèmes |
| Formation assistée avec l'utilisation des diagrammes pour une compréhension synthétisée et facile |
| Suivi-évaluation systématique et gratuit |

PHASE 1

Avant la formation

- Echanges avec les participants pour recueil des besoins
- Visites du lieu de travail et analyse des relations et conditions de travail
- Sélection des indicateurs de performances de la formation & validation de la méthodologie
- Préparation logistique concertée entre le client et DCC

PHASE 2

Pendant la formation

- Présentation journalière des objectifs et adoption de la méthodologie de travail
- Identification des problèmes, proposition collective de solutions et d'outils (travail en ateliers)
- Expérimentation des outils (Exemples, jeu de rôles et simulation)
- Evaluation journalière (baromètre, listing des acquis de chaque journée)

PHASE 3

Après la formation

- Evaluation finale –traitement en comparaison avec les indicateurs retenus pour la fin de formation
- Rapport et analyse des indicateurs de performances des ateliers avec le client (Direction)
- Première séance de suivi évaluation de deux heures (un mois après la formation)
- Recueil des indicateurs d'après séance de suivi et analyse avec le client (15 Jours après la séance)
- Deuxième suivi sur le lieu de travail avec rencontre individuel avec les participants (un mois après la première séance de suivi)
- Recueil des indicateurs d'après séance de suivi et analyse avec le client (15 jours après la séance)
- Dernière séance de suivi (4heures) en groupe avec mise à niveau et Evaluation



“Vous devez personnellement prendre la responsabilité de votre vie. Vous ne pouvez pas changer les circonstances, les saisons ni le vent, mais vous pouvez changer vous-même. C'est la seule chose dont vous avez la charge” - **JIM ROHN**

Proposition de tarif pour prestation de service de formation

1-Prestation à fournir

Durant toute la durée de cette prestation, le Cabinet DCC devra être au service du client et lui fournir une formation sur mesure, tel que requis par le client conformément à son domaine d'activité. Le Cabinet DCC assistera et conseillera également le client au besoin.

2-Rémunération du Cabinet DCC

Le Cabinet DCC propose au client les tarifs suivant pour les services de formation sur mesure selon les modalités suivantes : Des formations de qualités pour accroître vos performances en entreprise !

| | Catalogue de Formation | Tarif | Nombre de jours Cours du jours/Cours du Soir |
|----------|--|-----------------------|---|
| | Modules | Tarif/personne | Formation individuelle ou en Groupe |
| 1 | <p>Formation des commerciaux en techniques de ventes et de négociation</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux commerciaux, responsable marketing, Manager et chef d'entreprise à renforcer leurs capacités en ventes et négociation</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <p>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</p> <p>Durée : 6jours. 3h/jours Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux Heure : 15h00-18h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | 120 000FCFA | 6Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|---|--|-------------|---|
| 2 | <p>Formation en gestion des petites et moyennes entreprises</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre au chef d'entreprise de Maîtriser la gestion de leur entreprise</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Rôle d'un entrepreneur-comment utiliser la boîte à Outils de l'entrepreneur pour gérer votre entreprise 2-Le cycle de gestion 3-Conception et mise en place d'un système de comptabilité et de reporting 4-Tenue de l'inventaire 5-Elaboration du bilan ; 6-Elaboration du compte de résultat ; 7-Comprendre et suivre sa fiscalité 8-Devenir un bon négociateur - techniques pour devenir un bon négociateur 9-Marketing : Faire du marketing à moindre coût 10-Quelques outils de gestion des ressources humaines <p>Public cible : Entrepreneur, porteur de projet, homme d'Affaires, chef d'entreprise, directeurs, particuliers.</p> <p>Durée : 10jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 17h00-20h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation, | 200 000FCFA | 10 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 3 | <p>Formation en montage de bilan financier</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux gestionnaires, responsable financier, comptable, Manager et chef d'entreprise à renforcer leurs capacités en montage de bilan financier</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Renseignements 2-Compte rendu de mission 3-Bilan au 31 décembre 4-Compte des résultats 5-Tableau financier des ressources et emplois 6-Détails des comptes de bilan 7-Détails des comptes de gestion 8-Annexe <p>Durée : 5jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos</p> | 100 000FCFA | 5 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|---|--|-------------|--|
| | <p>Bureaux Heure : 16h00-19h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | | |
| 4 | <p>Formation en Montage de Business Plan Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à maîtriser le montage de leur Business Plan Les principaux points suivants seront analysés: Chapitre 1-Description du projet Chapitre 2-Etude de marché Chapitre 3-Etude technique Chapitre 4-Analyse financière Durée : 6jours. 3h/jours Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux Heure : 15h00-18h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 5 | <p>Formation en Montage de Plan marketing Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à maîtriser le montage de leur plan marketing Les principaux points suivants seront analysés: 1-analyse de la situation 2-objectifs 3-stratégie marketing 4-les programmes marketing 5-plan de mise en œuvre 6-évaluation des performances et suivie 7-les informations financières Durée : 6jours. 3h/jours Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|---|--|-------------|--|
| 6 | <p>Formation en Elaboration d'Etude de faisabilité</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à maîtriser le montage de leur Etude de faisabilité</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-présentation générale du projet 2-présentation de créateur 3-présentation des produits et prestations 4-environnement général de la profession 5-le marché visé 6-chiffre d'affaires prévisionnel 7-stratégie 8-les moyens a mettre en œuvre 9-étude de la viabilité économique du projet 10-aspects juridiques, fiscaux et sociaux 11-perspectives 12-tableaux économiques <p>Durée : 6jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 15h00-18h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation, | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 7 | <p>Leadership et conduite du changement organisationnel</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer ces capacités en leadership</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1-Leadership et conduite du changement organisationnel <p>Durée : 6jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation, | 225 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 8 | <p>Organisation personnelle et</p> | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|----|---|-------------|--|
| | <p>planification efficace des taches</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer ces capacités en leadership</p> <p><u>Les principaux points suivants seront analysés:</u> 1-Organisation personnel et planification des tâches</p> <p><u>Durée : 6jours. 3h/jours</u></p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | | |
| 9 | <p>Leadership, communication et gestion des équipes pour chefs services et chefs de projets</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer ces capacités en leadership</p> <p><u>Les principaux points suivants seront analysés:</u> 1-Leadership et Direction d'Equipe : Développer vos qualités de leader? 2-Conseils pour les chefs service ou directeur de département 3-Les 20 qualités du leader-Manager 4-Rôle d'un bon manager 5-Obtenir le meilleur de ses hommes</p> <p><u>Durée : 6jours. 3h/jours</u></p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 10 | <p>Management stratégique des petites et moyennes entreprises</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer ces capacités en gestion</p> <p><u>Les principaux points suivants seront analysés:</u></p> | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|----|---|-------------|--|
| | <p>Leadership Gestion des ressources humaines Management Stratégique Planification Stratégique Communication Organisation</p> <p>Durée : 10jours. 3h/jours Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation</p> | | |
| 11 | <p>Marketing de la distribution : gestion et animation des réseaux de distribution</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer vos capacités en marketing et vente</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés: 1-Stratégie marketing 2-Technique de vente 3-Publicité 4-Relation publique 5-Internet Marketing</p> <p>Durée : 6jours. 3h/jours Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux Les frais de participation aux formations donnent droit : -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation,</p> | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 12 | <p>Stratégie marketing en contexte hautement concurrentiel</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer vos capacités en marketing et vente</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés: 1-Publicité 2-Service Clients 3-Publipostage 4-Marketing Électronique 5-Trouver des Prospects 6-Recherche Marketing & Planification</p> | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|----|---|-------------|--|
| | <p>7-Relations Publiques 8-Gestion des Ventes</p> <p>Durée : 6jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation, | | |
| 13 | <p>Techniques de prospections pour commerciaux</p> <p>Objectifs pédagogiques : Permettre aux porteurs de projet, responsable marketing, gestionnaires, Manager et chef d'entreprise à renforcer vos capacités en marketing et vente</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1-Gagner grâce au marketing 2-21 astuces pour faire décoller votre chiffre d'affaire 3-Lancer un nouveau produit 4-10 techniques pour réussir en négociation 5-Réussir vos présentations de vente 6-Gagner dans vos Négociations <p>Durée : 6jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 14 | <p>Gestion des ressources humaines orientée dynamique et performance organisationnelle</p> <p>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</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1-Planification des Ressources humaines 2-Quel outil pour quelle problématique RH ? <p>Durée : 10jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

| | | | |
|----|---|-------------|--|
| | <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation | | |
| 15 | <p>Outils de gestion, motivation et d'évaluation du personnel</p> <p>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</p> <p>Les principaux points suivants seront analysés: 1-Devenez efficace grâce à une systématisation de vos méthodes de gestion</p> <p>Durée : 6jours. 3h/jours</p> <p>Heure : 15h00-18h00: Pour les formations résidentielles à votre domicile ou dans vos Bureaux</p> <p>Heure : 14h00-17h00 : Pour les formations dans nos bureaux</p> <p>Les frais de participation aux formations donnent droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Au kit du participant (Bloc note, chemise, bics) -Au support de formation ; -A l'Attestation de Formation | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

**DECIDEZ MAINTENANT ET CA COMMENCE !
CONTACTEZ-NOUS AUJOURD'HUI !**



DECIDEZ MAINTENANT ET CA COMMENCE !

«Si vous cessez d'apprendre, vous cessez d'être leader. »Kenneth Blanchard
Nous ont fait confiance



Bon de Commande
N°0925/OSFM/DCC/14
Formation sur mesure



**Maîtrisez les savoirs
d'un monde**

À remplir et à retourner à :

Je soussigné (NOM, prénom) :

Profession :

Entreprise :

Fonction :

Adresse :

Code postal: Ville:

Téléphone: Fax:

Email: Web :

Souhaite M'inscrire à un programme de formation de DCC
Cochez le module de la formation que vous souhaiteriez postuler

| | Catalogue de Formation | Tarif | Nombre de jours Cours du jour/Cours du Soir |
|----|--|-----------------------|--|
| | Modules | Tarif/personne | Formation individuelle ou en Groupe |
| 1 | Formation des commerciaux en techniques de ventes et de négociation | 120 000FCFA | 6Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 2 | Formation en gestion des petites et moyennes entreprises | 200 000FCFA | 10 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 3 | Formation en montage de bilan financier | 100 000FCFA | 5 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 4 | Formation en Montage de Business Plan | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 5 | Formation en Montage de Plan marketing | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 6 | Formation en Elaboration d'Etude de faisabilité | 200 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 7 | Leadership et conduite du changement organisationnel | 225 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 8 | Organisation personnelle et planification efficace des tâches | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 9 | Leadership, communication et gestion des équipes pour chefs services et chefs de projets | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 10 | Management stratégique des petites et moyennes entreprises | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 11 | Marketing de la distribution : gestion et animation des réseaux de distribution | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 12 | Stratégie marketing en contexte hautement concurrentiel | 120 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 13 | Techniques de prospections pour commerciaux | 100 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 14 | Gestion des ressources humaines orientée dynamique et performance organisationnelle | 350 000FCFA | 10Jours 3h/séance 5 séances/semaine |
| 15 | Outils de gestion, motivation et d'évaluation du personnel | 150 000FCFA | 6 Jours 3h/séance 5 séances/semaine |

Conditions de participation :

**Les frais d'inscription comprennent : -Frais de participation -Supports de cours pour Formation
-un certificat de formation**

MODE DE PAIEMENT : (mettre une croix) **DATE :**

O- Chèque à l'inscription

O- Espèces

Nom et signature du participant/entreprise ou institution:

<< Politique d'annulation

Si une annulation est effectuée à plus de 15 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 15 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.