



ULYSS

CONSEIL · ETUDE · FORMATION



➤ **CATALOGUE
FORMATION
2015**

Chers Clients, chers Prospects,

Avez-vous bénéficié d'une de nos formations en 2014 ?
Si non, vous trouverez assurément dans l'édition 2015 de notre catalogue de formation des thématiques qui sauront vous donner envie de franchir le pas.

Si oui, je vous invite à poursuivre en vous inscrivant pour des thématiques complémentaires à celles que vous avez suivies, voire à explorer d'autres voies afin d'augmenter votre employabilité et vos compétences.

Comme chaque année, la nouvelle édition de notre Catalogue de Formation est disponible. Cette cuvée 2015 figure des thématiques demandées et inspirées par vous. Nous l'espérons franchement à la hauteur de vos attentes. Si ce n'est pas le cas, je vous prie de nous remonter vos feedback afin de la faire évoluer.

Grâce à la confiance que vous nous faites, en 2014, nous avons accueilli dans nos sessions de formation plus de 500 participants, à la fois dans nos bureaux de Libreville, Port-Gentil, Kinshasa et Lubumbashi¹.

Nous avons l'ambition de faire mieux en 2015. Pour ce faire, en réponse à la crise économique et dans la perspective d'une collaboration win-win, nous allons développer de nouvelles niches.

Pour finir, je tiens à vous remercier pour la confiance que vous continuez de nous faire.

Nous attendons de vous accueillir très prochainement dans nos sessions de formation.

Patrice LOKO
Directeur Associé



¹ Nous n'y avons pas encore de représentation locale, mais y intervenons à la demande de clients.

Nos Atouts ↓ Nos valeurs Notre méthodologie

Nos atouts

- **ÉCOUTE CLIENT** : une expertise pour des formations sur mesure. Parce que vos besoins et vos contraintes ne se ressemblent pas, nous créons ou adaptons pour vous des contenus et des supports pédagogiques qui répondent aux spécificités de votre entreprise, à son environnement et au public à former.
- **PÉDAGOGIE** : des méthodes interactives axées sur la participation, la discussion, l'étude de cas et la résolution de problèmes pratiques.
- **EXPÉRIENCE** : des formateurs expérimentés et hautement qualifiés.
- **CONVIVALITÉ** : un cadre convivial et un personnel entièrement à votre écoute.
- **TECHNOLOGIE** : une gamme d'outils performants et évolutifs, vous permettent de profiter pleinement de votre moment de formation et de maintenir le lien avec le cabinet.

Nos valeurs

- **LE CLIENT** : être à votre écoute, prendre en compte vos spécificités, partager vos ambitions...nous aident à améliorer nos process.
- **L'INNOVATION** : orientée sur l'action, des résultats concrets, des acquis de long terme dans le respect de vos attentes et une capacité de nous réinventer pour mieux vous servir.

Notre méthodologie

Une démarche participative et personnalisée. Elle nous permet de vous offrir la plus adaptée des formations et de valider, à toutes les étapes de la prestation, la pertinence de la formation. Notre démarche s'articule autour de 3 axes :

- **EVALUATION** : diagnostic, écoute et compréhension du besoin client, reformulation et co-construction de la formation.
- **ANIMATION** : réalisation de la formation sur mesure.
- **SUIVI QUALITÉ** : évaluation systématique à la fin de chaque séance et du séminaire pour apprécier les objectifs atteints, le contenu du programme, les supports pédagogiques utilisés, la communication et le temps alloué.

*Il faut justifier le texte et faire attention au copié collé car il ya certains mots qui se trouve en dessous de la ligne précédente alors que celles-ci a encore de la place (exp : pédagogie souligné en jaune plus haut).

● Page 5	MANAGEMENT ET LEADERSHIP	MGL
● Page 21	EFFICACITE ET DEVELOPPEMENT PERSONNEL	EDP
● Page 47	RESSOURCES HUMAINES ET ORGANISATION	RHO
● Page 61	REGLEMENTATION SOCIALE ET JURIDIQUE	RSJ
● Page 77	COMPTABILITE - FINANCE - CONTROLE DE GESTION	CFG
● Page 90	MANAGEMENT DE PROJET	PRO
● Page 101	MANAGEMENT DU SECTEUR PUBLIC ET DES COLLECTIVITES	MSP
● Page 110	EFFICACITE DE LA FONCTION ASSISTANTE DE DIRECTION	EFA
● Page 113	VENTE	VEN
● Page 124	COMMUNICATION	COM
● Page 132	MARKETING	MAR
● Page 143	LOGISTIQUE- ACHAT- DOUANE	LAD
● Page 164	QUALITE	QUA
● Page 170	HYGIENE-SECURITE-ENVIRONNEMENT	HSE
● Page 188	ANGLAIS	ANG
● Page 190	BUREAUTIQUE ET LOGICIELS	BLS



MANAGEMENT ET LEADERSHIP

MGL 1

Les fondamentaux du management

Durée : 4 jours

MGL 2

Animer une équipe et obtenir de meilleurs rendements

Durée : 5 jours

MGL 3

Les incontournables du Management

Durée : 4 jours

MGL 4

Les 7 habitudes des managers très efficaces

Durée : 3 jours

MGL 5

Le Management par plans d'actions

Durée : 2 jours

MGL 6

Le Management stratégique

Durée : 3 jours

MGL 7

Les outils de l'analyse stratégique

Durée : 4 jours

MGL 8

Comment rendre votre organisation innovante et performante : modèles d'innovation et d'optimisation de la performance

Durée : 4 jours

MGL 9

Manager le changement dans les organisations

Durée : 4 jours

MGL10

La gestion des risques : une approche d'optimisation de la performance de votre organisation

Durée : 2 jours

MGL11

Conduire une réunion

Durée : 2 jours

MGL12

Comment motiver de façon optimale

Durée : 3 jours

MGL13

Comment améliorer votre créativité et votre capacité d'innovation

Durée : 3 jours

MGL14

Le pouvoir des Objectifs ou comment se fixer des objectifs pour être sûr de les atteindre

Durée : 2 jours

MGL15

Comment exercer le leadership

Durée : 2 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Les fondamentaux du Management

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les fondamentaux du management.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A l'issue de cette formation, le participant sera en mesure de :

- Identifier les différents modèles de management et les adapter aux différents profils de ses collaborateurs
- De déléguer ses responsabilités sans crainte
- Déterminer son rôle de leader au sein de son équipe
- Motiver et coacher ses collaborateurs
- D'exiger des résultats de ses collaborateurs

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers
- Tests de profils psychologiques, etc.

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : MANAGER ! PAR OÙ COMMENCER ?

Les différents styles de management
Les nouvelles fonctions du Manager
Les premiers pas vers la fonction du Manager

THÈME 2 : APPRENDRE À DÉLÉGUER

Faites confiance à vos collaborateurs
Les 6 étapes de la délégation
Déléguer ou ne pas déléguer

THÈME 3 : MANAGEMENT ET LEADERSHIP

Différence entre management et leadership
Le rôle du leader
Les principales qualités du leader

THÈME 4 : MOTIVER ET COACHER VOS COLLABORATEURS

THÈME 5 : OBTENIR DES RÉSULTATS

Fixer des objectifs facilement
Effectuer un suivi des performances
Discipliner vos collaborateurs : le bâton et la carotte

Animer une équipe et obtenir de meilleurs rendements

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION À LA GESTION DES ÉQUIPES

THÈME 2 : HABILITÉS À COMMUNIQUER

Modèles et définitions
Pratiques

THÈME 3 : HABILITÉS À CONSOLIDER

Compréhension d'un groupe et différence avec une équipe
Les modèles de développement du groupe
Les caractéristiques d'un groupe efficace
Les conflits intergroupes
Projection d'un film « L'équipe : mythe ou réalité »

THÈME 4 : HABILITÉS À MOTIVER, À DÉLÉGUER ET À COACHER

La motivation
La délégation de pouvoir
Projection d'un film « L'empowerment »
Le coaching
Projection d'un film : « Quand le manager devient un coach »

THÈME 5 : HABILITÉS À GÉRER DES SITUATIONS DIFFICILES : APPLICATIONS

Répondre à un affrontement ou parole injurieuses
Changer un comportement indésirable
Traiter les conflits
Etre positif devant la critique, la plainte ou le reproche
Projection d'un film « Résoudre les conflits »

THÈME 6 : HABILITÉS À ORGANISER ET GÉRER DES RÉUNIONS

Animer, gérer une réunion et prendre des décisions
Projection d'un film « Réunion : les règles d'or »

THÈME 7 : ETABLIR LA CARTE DES ACTEURS DE VOTRE ÉQUIPE

Les types de personnalité : les profils orientés Réflexion, Action, Relation
Evaluation des profils : questionnaires de Belbin, test d'évaluation de Thomas Kilmann

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les connaissances et les pratiques exemplaires de gestion et de consolidation de son équipe de travail.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Acquérir des habiletés nécessaires à la gestion des équipes
- Obtenir des meilleurs engagements et rendements des membres de son équipe
- Développer sa capacité d'analyse de l'efficacité de son équipe
- Améliorer sa capacité de reconnaissance des profils psychosociologiques des membres de son équipe
- Etre en mesure de cultiver l'engagement et la motivation des membres de son équipe
- Utiliser les techniques et approches de renforcement de la performance du travail en équipe
- Développer sa capacité d'organisation de réunion efficace et productive

CIBLE

Managers, Dirigeants, Chefs d'équipe ou de Services, et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

5 jours

Les incontournables du Management

CONTENU

THÈME 1 : DIAGNOSTIQUER SES CAPACITÉS MANAGÉRIALES

THÈME 2 : MOTIVER ET ORGANISER

THÈME 3 : LEADERSHIP ET AUTORITÉ

THÈME 4 : SAVOIR DÉLÉGUER

OBJECTIF GENERAL

Savoir anticiper, adopter son attitude aux situations managériales.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- S'appropriier les incontournables du management
- Gagner la confiance de son équipe en développant ses capacités d'écoute et de communication

CIBLE

Managers, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

4 jours

Les 7 habitudes des Managers très efficaces

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

- Se recentrer sur sa mission et ses objectifs de managers
- Gérer ses priorités de managers
- Arriver à des accords gagnant-gagnant avec les membres de son équipe
- Développer un climat de confiance et amener son équipe à travailler en synergie
- Développer sa propre maturité de manager et celle des membres de son équipe

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : PRO ACTIVITÉ : MOBILISATION DES RESSOURCES DE MANAGER

Centrer vous sur les éléments en votre pouvoir
Assumez vos choix quotidiens
Prenez des initiatives
Transformez les obstacles en alternatives

THÈME 2 : CLARIFIER VOTRE MISSION ET VOS OBJECTIFS PRIORITAIRES

Clarifiez votre contribution spécifique de manager
Evaluez les résultats de vos objectifs
Focalisez-vous sur votre valeur ajoutée de manager

THÈME 3 : ACCROITRE LA PRODUCTIVITÉ DE VOTRE MANAGEMENT

Faites passer ce qui est le plus important avant ce qui est urgent
Maîtrisez les outils pour atteindre vos objectifs et vous auto-discipliner
Planifier efficacement votre temps

THÈME 4 : FAVORISER L'ENGAGEMENT DE VOS COLLABORATEURS

Pensez la relation managériale en termes d'avantages mutuels
Créer un environnement de confiance et de loyauté au sein de votre équipe
Concluez des accords gagnant-gagnant avec vos collaborateurs

THÈME 5 : DÉVELOPPER UN CLIMAT DE CONFIANCE DANS VOTRE ÉQUIPE

Prenez du temps et apprenez à écouter vos collaborateurs de manière à ce qu'ils se sentent compris
Donnez des feed-back constructifs à vos collaborateurs

THÈME 6 : TROUVER DES SOLUTIONS INNOVANTES EN ÉQUIPE

Récoltez les fruits d'un vrai travail d'équipe
Résolvez les conflits en cherchant des nouvelles alternatives pleinement satisfaisantes

THÈME 7 : RELEVER TOUS LES POTENTIELS DE VOS COLLABORATEURS

Découvrez les multiples ressources de vos collaborateurs
Aidez vos collaborateurs à se révéler.

CONTENU

THÈME 1 : LA MÉTHODE OMMDC

THÈME 2 : FAIRE ET FAIRE FAIRE

THÈME 3 : CHOIX DU MODE D'ACCOMPAGNEMENT

THÈME 4 : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

OBJECTIF GENERAL

Intégrer les plans d'actions dans ses pratiques managériales.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Elaborer des objectifs et des plans d'actions porteurs de sens

CIBLE

Responsables et Chefs de service, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : CONCEPT DE BASE

Management et stratégie
Management stratégique

THÈME 2 : DE LA PLANIFICATION D'ENTREPRISE AU MANAGEMENT STRATÉGIQUE

La planification générale
La planification stratégique

THÈME 3 : DU MANAGEMENT STRATÉGIQUE AU MANAGEMENT OPÉRATIONNEL

Les outils d'analyse interne de l'organisation
Les outils d'analyse externe à l'organisation
Les orientations
La logique de projet

THÈME 4 : RÉUSSIR LE DÉPLOIEMENT DE LA STRATÉGIE DANS L'ENTREPRISE

Déployer la stratégie dans l'entreprise
Le pilotage stratégique
Rendre votre stratégie opérationnelle

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Obtenir une vue d'ensemble sur le management stratégique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Issue de cette formation, les participants devront être capable de :

- Connaître les plus importantes bases empiriques et théoriques du management stratégique
- Connaître le procédé de la planification stratégique et les contenus de chaque des étapes de ce procédé
- Connaître les plus importantes méthodes de l'analyse et de la planification stratégique et savoir les appliquer

CIBLE

- Responsables et Chefs de Service
- Manager, Responsable d'unité
- Dirigeant, tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

Module 1 : Les Outils de l'Analyse stratégique

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

- Définir et déployer sa stratégie en incluant les aspects environnementaux
- Enrichir et renouveler sa réflexion en intégrant les apports les plus récents de l'analyse stratégique
- Evaluer ses propres pratiques de management pour assurer le déploiement d'une stratégie
- Exercer son rôle de leader en mobilisant les hommes

CIBLE

Tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers
- Tests de profils psychologiques, etc.

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : ANALYSER ET PRÉVOIR L'IMPACT DES ÉVOLUTIONS MAJEURES DE L'ENVIRONNEMENT

- L'exigence accrue des clients
- L'accélération de la mondialisation des activités
- L'impact du commerce électronique
- L'entreprise citoyenne et l'entreprise écologique

THÈME 2 : ANALYSER LE CHAMP STRATÉGIQUE DE L'ENTREPRISE

- L'analyse stratégique : segmentation, courbe de vie et d'expérience : les matrices stratégiques (BCG, Mc KINSEY, ADL)
- L'entreprise face à son marché : Analyse concurrentielle, marchés cibles et positionnement stratégiques
- Découpage des activités en domaines d'action stratégiques (DAS)
- Analyser le taux de croissance et le cycle de vie des DAS
- Etablir le diagnostic stratégique de l'entreprise.

THÈME 3 : MANŒUVRES ET NOUVELLES APPROCHES STRATÉGIQUES

- Les approches traditionnelles de la stratégie
- La progression par les avantages concurrentiels
- Stratégies de replis, scénario de rupture, démarche de substitution.
- La veille stratégique.

Comment rendre votre organisation innovante et performante : modèles d'innovation et d'optimisation de la performance ?

CONTENU

THÈME 1 : LES TECHNIQUES DE MESURE ET D'AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE

THÈME 2 : LES NOUVELLES FORMES D'ORGANISATION FLEXIBLE DU TRAVAIL

THÈME 3 : LE LEAN MANAGEMENT

THÈME 4 : LE MANAGEMENT ET LE FONCTIONNEMENT DES ÉQUIPES, KAÏZEN ET L'AMÉLIORATION CONTINUE

THÈME 5 : LA PLANIFICATION STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE DE L'AMÉLIORATION CONTINUE

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Etre capable d'utiliser les modèles de mesure et d'optimisation de la performance
- Etre en mesure de mettre en oeuvre des innovations en milieu de travail
- Etre capable d'animer les étapes et d'utiliser l'amélioration continue d'une démarche kaizen
- Etre capable d'identifier les problèmes liés au management de la qualité
- Etre en mesure d'utiliser une démarche logique de planification des améliorations en milieu de travail

CIBLE

- Tous secteurs d'activité : production, développement de produits et services, administration...
- Cadres, chefs de services, gestionnaires au sein d'organisations (privées, publiques ou à but non lucratif) ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- Exercices pratiques,
- Les jeux de rôles
- Les simulations,
- Coaching

DURÉE

4 jours

Manager le changement dans les organisations

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

- Préparer, conduire et piloter une mission de changement ;
- Réaliser un diagnostic du changement et étude d'impact ;
- Identifier, analyser et traiter les résistances aux changements ;
- Identifier et utiliser les leviers du changement ;
- Piloter le changement

CIBLE

Managers, Chefs de services, cadres, Directeurs, Responsables de projets ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables ;
- Etude de cas ;
- Grille d'analyse et outils d'auto-évaluation ;
- Laboratoire et plan d'action.

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : LE DIAGNOSTIC DU CHANGEMENT

- L'identification des forces en faveur du changement
- L'étude de l'impact
- La cartographie des acteurs et les résistances aux changements
- Le dimensionnement du changement
- La note de cadrage

THÈME 2 : LES LEVIERS DU CHANGEMENT

- Une vision mobilisatrice et le plan de transition
- La communication et le lobbying
- La formation et le coaching
- La rédaction des procédures et les incentives

THÈME 3 : LE PILOTAGE DU CHANGEMENT

- Tableaux de bord du changement
- La gestion des résistances aux changements
- Le modèle ICAP
- La gestion des risques
- Le pilotage des transformations

CONTENU

THÈME 1 : CONSIDÉRATIONS THÉORIQUES ET PRATIQUES

Qu'est-ce que le risque ?
Typologie du risque
Le business du risque

THÈME 2 : LA GESTION DU RISQUE

L'approche perceptuelle du risque
L'approche méthodique du risque : le processus de gestion du risque
Les techniques de maîtrise du risque

THÈME 3 : LA COMMUNICATION EN SITUATION DE RISQUE

Les règles de l'art d'une communication sereine et efficace
Comment questionner, écouter et transmettre
Comment transmettre un Feed-back

OBJECTIF GENERAL

Familiariser les participants avec les connaissances liées à la gestion des risques

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser le risque
- Utiliser les méthodes et outils de gestion du risque
- S'approprier les modèles d'analyse des risques
- Savoir identifier et distinguer les différents types de risques
- Mettre en oeuvre la méthodologie d'analyse et de gestion de risque
- Développer une capacité de communiquer en temps de crise ou de risque
- Utiliser un tableau de bord en vue de prévoir et de gérer l'incertitude liée aux risques en gestion

CIBLE

Managers, Chefs de service, Cadres, Directeurs, Responsables de Projets ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : PRÉPARER VOTRE RÉUNION

Objet et utilité de la réunion
 Objectifs de la réunion
 Type de réunion
 Programmer, planifier : ordre du jour, priorités participants

THÈME 2 : ASSURER LA DYNAMISATION SOCIALE

Adopter votre style d'animation au but de la réunion
 Gérer les personnes difficiles
 Gérer les conflits possibles

THÈME 3 : CONDUIRE EFFICACEMENT VOTRE RÉUNION

Les 4 phases d'une réunion efficace : contracter, collecter, construire, synthétiser
 Maîtriser votre communication (verbale, non verbale, écoute active)
 Gérer votre temps utilement et efficacement
 Projection d'un film «Réunion : règles d'or »

OBJECTIF GENERAL

- Obtenir des résultats à la fin d'une réunion
- Maîtriser les outils et techniques pour conduire efficacement une réunion

CIBLE

Tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation orale
- Jeux de rôle / applications
- Projections de films

DURÉE

2 jours

Comment motiver de façon optimale ?

CONTENU

THÈME 1 : LA THÉORIE DU FLOW «LE PLAISIR AU TRAVAIL» QU'EST-CE QUE LA MOTIVATION ?

Les composantes
Les dimensions
La mise en application

THÈME 2 : LES POSTURES DE LA MOTIVATION

Comment les repérer
Mise en application

THÈME 3 : MOTIVATION ET CHANGEMENT

Accompagner sa motivation dans le changement
Cohérence pensée – paroles – actions dans un but de motivation
Intégrer les critères de motivation et savoir les mettre en place

THÈME 4 : MAINTENIR SA MOTIVATION POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF FIXÉ

Déterminer ses propres ressources
Savoir faire appel aux ressources externes (inter-services)
Respecter les différentes étapes liées à la réalisation de l'objectif
Savoir estimer le rythme adapté à l'atteinte de l'objectif
Les valeurs qui participent à la motivation
Déterminer ses propres valeurs
Vérifier la cohérence valeurs individuelles/ valeurs du groupe
Apprendre à harmoniser ces valeurs en allant à l'essentiel

OBJECTIF GENERAL

- Définir ce qu'est la motivation
- Apprendre à déterminer les critères de motivation personnelle et de groupe
- Expérimenter le processus de motivation et l'intégrer
- Repérer sa ou ses postures de motivation
- Avoir la capacité de conserver sa motivation pour atteindre l'objectif fixé

CIBLE

- Directeurs
- Cadres
- Chefs de services
- DRH, Personnels
- Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés
- PNL / AT / intuition / visualisation
- Mises en situation / jeux de rôles
- Exercices individuels et en groupe
- Feedback

DURÉE

3 jours

Comment améliorer votre créativité et votre capacité d'innovation

CONTENU

THÈME 1 : LA CRÉATIVITÉ

Approche perceptuelle de la créativité
Freins, barrières, obstacles à la créativité
Des outils pour penser et résoudre des situations-problèmes(SP)

THÈME 2 : FACTEURS LIÉS AU COMPORTEMENT CRÉATIF

Cultiver la réceptivité, l'imagination et l'agilité mentale
Les sources d'information pour stimuler la créativité

THÈME 3 : OUTILS ET MÉTHODES D'AIDE À LA CRÉATIVITÉ

Le modèle CDR (Cadrage-Décadrage-Recadrage)
Les techniques conformistes et les techniques anticonformistes

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les modèles et les techniques de créativité et d'innovation afin d'améliorer le fonctionnement et la performance de son organisation.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer une pensée orientée vers la mise en question des idées courantes
- Utiliser les techniques de créativité pour faire émerger des solutions innovantes originales

CIBLE

Managers, Chefs de services et cadres

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

Le pouvoir des objectifs ou Comment se fixer des objectifs pour être sûr de les atteindre

CONTENU

THÈME :

Les théories et pensées sur le succès
Les études sur l'impact de la fixation d'objectifs
Le processus de fixation d'objectifs clairs
La technique "Blue Sky Thinking" ou "La pensée Ciel Bleu"
Le Goal Designing System
Le Vision Board
La fiche de journée et la fiche de suivi d'objectifs
Les exercices pratiques personnalisés
Les Partages d'expériences

OBJECTIF GENERAL

Comment déterminer avec clarté vos objectifs
Comment prioriser vos objectifs quand tous semblent si importants
Pourquoi vous avez besoin d'un plan détaillé et comment l'élaborer efficacement
Comment concevoir votre plan de journée en fonction de vos objectifs prioritaires
Pourquoi vous devriez avoir un tableau de bord pour le suivi de vos objectifs
Comment trouver la motivation nécessaire pour poursuivre vos objectifs.
Comment concevoir et utiliser un "vision board" pour activer les forces de votre subconscient
Comment faire en sorte que chaque jour compte réellement

CIBLE

Chefs d'unités
Collaborateurs

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

Exposé Oral
Etude de cas
Travaux pratiques

DURÉE

1 jour

Comment exercer le leadership ?

CONTENU

Comment obtenir un résultat immédiat
La meilleure façon d'agir pour développer votre pouvoir de persuasion
L'ingénieuse façon de faire participer les autres à vos projets
Comment responsabiliser les autres et leur donner envie de faire ce que vous avez décidé
La ligne de conduite à adopter face à une situation particulière

OBJECTIF GENERAL

A la fin de cette formation chaque participant connaîtra les différents styles de leadership et dans quelles situations les appliquer pour obtenir les résultats décidés. .

CIBLE

Managers et chefs d'équipe

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

Tests
Jeux de rôle
Simulations
Atelier

DURÉE

2 jours



EFFICACITÉ ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

EDP 1

Améliorer votre technique d'expression écrite

Durée : 4 jours

EDP 2

Rédiger et s'exprimer sans faute

Durée : 2 jours

EDP 3

Bien organiser sa gestuelle, son comportement

Durée : 2 jours

EDP 4

Développer sa confiance et son estime de soi

Durée : 4 jours

EDP 5

Mieux gérer votre temps et vos priorités

Durée : 2 jours

EDP 6

Gestion du temps et efficacité personnelle

Durée : 3 jours

EDP 7

Techniques de communication orale

Durée : 5 jours

EDP 8

Communiquer efficacement grâce à POWERPOINT

Durée : 2 jours

EDP 9

Oser improviser

Durée : 3 jours

EDP 10

Améliorer son efficacité grâce au MBTI

Durée : 2 jours

EDP 11

Soyez acteur de votre entretien professionnel

Durée : 2 jours

EDP 12

S'affirmer sereinement

Durée : 2 jours

EDP 13

Animer et conduire efficacement ses réunions

Durée : 2 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com



EFFICACITÉ ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL (suite)

EDP 14

Négociation

Durée : 2 jours

EDP 15

« jouer juste » son rôle de Manager

Durée : 2 jours

EDP 16

Réussir ses interventions orales, la prise de parole en public

Durée : 2 jours

EDP 17

Savoir gérer les conflits

Durée : 2 jours

EDP 18

Ecrire en situation professionnelle : Créativité et Efficacité

Durée : 2 jours

EDP 19

Réussir son discours : coaching - Technique de préparation

Durée : 2 jours

EDP 20

Réagir aux déstabilisations

Durée : 3 jours

EDP 21

Entraîner ses facultés de communication par le théâtre

Durée : 3 jours

EDP 22

Communiquer en situation managériale

Durée : 2 jours

EDP 23

Coaching camera, WEB

Durée : 1 jour

EDP 24

Théâtre grande vitesse au service du « TEAMBUILDING »

Durée : 2 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Améliorer votre technique d'expression écrite

CONTENU

THÈME 1 : GÉNÉRALITÉS

La recherche des idées : quelques méthodes
La structure d'un message
La mise en forme d'un document

THÈME 2 : LA COMMUNICATION ECRITE

Etablir un parallèle entre la communication externe et interne
Mise en situation (simulation)
Test

THÈME 3 : LE COMPTE RENDU CARACTÉRISTIQUES

Rédaction d'un compte rendu (d'évènement, de réunion, d'activités)
Mise en situation

THÈME 4 : LE PROCÈS VERBAL

Les différents types de procès-verbaux
Les règles de fond et de forme à respecter
Exemple de présentation

THÈME 5 : LE RAPPORT

Généralités (règles de fond et de forme à observer)
2 types de rapport : d'analyse et de synthèse

THÈME 6 : LA NOTE

Pré requis : comparaison de la lettre
Les règles de fond à respecter
Les règles de forme à respecter
Exemples de notes

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les approches, les techniques et les modèles de rédaction et de présentation des documents inhérents aux activités de gestion.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer une méthodologie efficace de préparation des communications écrites
- Connaître les différents types de documents à rédiger dans le domaine de la gestion
- Améliorer son habileté à rédiger un document ou un message percutant en gestion
- Etre en mesure de rédiger un rapport, un procès-verbal, un compte rendu ou tout autre document utile en gestion

CIBLE

Managers, Chefs de services, Secrétaires de direction ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

Rédiger et s'exprimer sans fautes

CONTENU

THÈME 1 : S'EXPRIMER SANS FAUTES

La concordance des temps
La ponctuation
L'accord du participe passé
Les astuces orthographiques

THÈME 2 : S'EXPRIMER DANS LE RESPECT DES RÈGLES DE FOND ET DE FORME

Structurer ses idées
Les connecteurs logiques
Les formules de fin
Le cas particulier de l'email

THÈME 3 : PARLER OU COMMUNIQUER EN PUBLIC

Comment gérer son stress
Sujet et illustration (Structure de la communication)
Maîtriser le contexte d'énonciation
Objectivité et subjectivité
Parler : gestes, tics, débit

THÈME 4 : LA COMMUNICATION STRATÉGIQUE

La position stratégique des autres
Défendre ses intérêts
La gamme des émotions

OBJECTIF GENERAL

Développer ses compétences et sa capacité à rédiger et s'exprimer de façon claire, précise et appropriée.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Rédiger sans faire de fautes
- Maîtriser les contextes de communication
- Parler correctement et avec sérénité

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

Bien organiser sa gestuelle, son comportement

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Décoder les gestes, l'attitude non-verbale les plus courants
- Optimiser son mode de communication à l'oral
- Reconnaître les états d'ouverture et de fermeture de l'interlocuteur
- Identifier certains états émotionnels pour mieux ajuster son discours
- Détecter certaines incongruences entre paroles et gestes
- Etre soi-même congruent ses pensées paroles/gestes et attitudes
- S'affirmer dans ses attitudes et comportements

CIBLE

Managers, les responsables d'équipes.
Toute personne qui souhaite développer sa réceptivité et son attention à l'autre.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : LA COMMUNICATION NON VERBALE

Son impact sur la relation
La congruence non-verbale
Le vocabulaire gestuel

THÈME 2 : LES GESTES

Ouverts
Fermés
Parasites
La synchronisation

THÈME 3 : LES POSTURES - LES ATTITUDES

Les postures à adopter
Les attitudes à éviter
Le décodage des attitudes les plus courantes

THÈME 4 : AGRESSIVES-COURANTES

Les postures debout
Les postures assises
Les postures face à face

THÈME 5 : LA GESTUELLE DES MAINS

THÈME 6 : DÉVELOPPER SA RÉCEPTIVITÉ

THÈME 7 : PÉDAGOGIE

Supports écrits
Ateliers pratiques inter-actifs
Techniques de communication non-verbale
Ecoute active
Techniques comportementales
Techniques émanant de la synergologie (Turchet)
Exercices individuels et en groupe
Feedback

Développer sa confiance et son estime de soi

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Permettre au stagiaire de prendre du recul sur son mode de fonctionnement et de retrouver une bonne image de soi.
- Donner la possibilité de prendre conscience de ses émotions et de ses pensées ; puis de les gérer utilement.
- L'amener à restaurer l'estime de soi, et donc le jugement qu'il a sur lui-même, pour développer la confiance en soi.
- Permettre d'établir des relations professionnelles et personnelles positives.
- Renforcer la motivation

CIBLE

Tout public désirant améliorer la confiance en soi, l'estime de soi :
Managers, salariés.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Pédagogie active
- Force interactivité entre les stagiaires et le formateur
- Mise en situation
- Exercices individuels
- Techniques de gestion des émotions, de lâcher prise, relaxation, visualisation, comportement,
- PNL, communication
- Etudes de cas
- Supports de cours
- Fiches

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : IDENTIFIER SES ÉMOTIONS, SES PENSÉES LIMITATIVES

Enrichir son vocabulaire et apprendre à nommer ses émotions
Distinguer faits-opinions-sentiments

THÈME 2 : PRENDRE CONSCIENCE DE SES SENTIMENTS (APPRÉHENSION, DOUTE, PEUR)

Envers soi
Envers autrui
Enrichir son vocabulaire

THÈME 3 : PRENDRE CONSCIENCE DE SES FONDAMENTAUX

Identifier ses propres besoins
Apprendre à les exprimer et à les accepter

THÈME 4 : IDENTIFIER SES CROYANCES ET SES CONDITIONNEMENTS QUANT À L'IMAGE DE SOI

THÈME 5 : PRENDRE CONSCIENCE ET EXPRIMER LE LANGAGE LIMITANT QUI AFFAIBLIT L'ESTIME DE SOI

THÈME 6 : RENFORCER LES CROYANCES QUI SOUTIENNENT L'ESTIME DE SOI

Valoriser son potentiel et développer ses valeurs
Identifier et modifier l'image de soi et l'image que j'ai des autres dans une relation professionnelle ou personnelle
Apprendre à être dans le non-jugement de soi et des autres
Dépasser les comportements rigides
Se dissocier de l'émotion
Comment s'accepter pour pouvoir accueillir l'autre tel qu'il est

THÈME 7 : TECHNIQUES DE LÂCHER PRISE ET DE DISTANCIATION

Comment accepter une critique
Recevoir un compliment
Savoir remercier
Savoir donner son avis en toute bienveillance
Être dans la pensée et l'attitude positives

Mieux gérer votre temps et vos priorités

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Mieux distinguer l'urgent et l'important.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Gérer efficacement et utilement son temps
- Définir vos priorités

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Pédagogie active
- Etude de cas
- Mise en situation

CIBLE

Tout public.

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : GÉRER SON TEMPS : UNE TÂCHE STRATÉGIQUE POUR LE MANAGER

La gestion du temps : plus qu'un simple horaire
Gérer son temps pour en gagner

THÈME 2 : QUELQUES PRINCIPES POUR GÉRER SON TEMPS

Se protéger contre soi-même
Se protéger contre son environnement
Savoir utiliser les compétences de votre secrétaire

THÈME 3 : FONCTIONNER PAR ÉTAPES

La cueillette d'information
Planifier

THÈME 4 : LA MISE EN APPLICATION DES DIRECTIVES ÉNONCÉES

Attaquer aussitôt que possible et ne pas se contenter de bonnes résolutions
N'accepter aucune entorse aux nouvelles règles de conduite prises tant qu'elles ne seront pas encore solidement ancrées
Savoir que la meilleure incitation ou changement réside dans la prise de conscience du gaspillage du temps.

THÈME 5 : PRENDRE CONSCIENCE DE VOTRE NIVEAU DE DÉSORGANISATION POUR VOUS AMÉLIORER

La procrastination : ce qu'elle est ; ce qui la sous-tend et comment la vaincre
La chronophage : situations courantes de chronophage et leur traitement
Évaluer et améliorer votre planification

La gestion de temps et efficacité personnelle

CONTENU

THÈME 1 : L'IMPORTANCE DU TEMPS DANS LES ACTIVITES ADMINISTRATIVES

La notion de temps et son vocabulaire
Un outil d'organisation du temps : liste de contrôle
Coût du temps

THÈME 2 : DÉTERMINATION DES TEMPS

Le chronométrage
Les méthodes d'estimation
Les méthodes fondées sur les techniques de sondage

THÈME 3 : LES CONTRAINTES LIÉES AU TEMPS

Planification des activités
Le réseau PERT

OBJECTIF GENERAL

Définir votre rôle dans la gestion du temps.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Appréhender les notions de temps dans l'entreprise
- Choisir une méthode d'analyse des temps adaptée
- Repérer les contraintes liées au temps pour mieux le respecter

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercices d'application
- Travaux pratiques
- Fiches

DURÉE

3 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les méthodes et techniques de communication et de persuasion.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Exprimer clairement ses idées
- Gérer son temps de parole
- Surmonter ses inhibitions
- Adapter un langage corporel cohérent et des émotions adaptées

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Etudes de cas
- Ateliers
- Enregistrement vidéo des présentations (si souhaité)

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : APPRENDRE À SE CONNAÎTRE EN SITUATION DE PRISE DE PAROLE

Gérer son trac
Mieux cerner ses qualités

THÈME 2 : TRAVAILLER SON IMAGE

Développer sa confiance
Mieux gérer son stress
Film : Comment maîtriser son stress

THÈME 3 : ASSUMER LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

Se libérer des inhibitions et tensions psychologiques
Travailler sa voix, ouvrir ses gestes
Développer son charisme
Film : S'exprimer en public ou développer son charisme

THÈME 4 : DÉVELOPPER UNE STRUCTURATION CLAIRE DE VOS INTERVENTIONS

Identifier les caractéristiques de votre auditoire
Organiser vos idées-forces
Passer du thème à l'objectif
Structurer votre intervention
L'introduction : les 5 P

THÈME 5 : FAIRE APPEL AUX TECHNIQUES DE PRÉSENTATION

S'appuyer sur des supports
Improviser
Défendre ses idées
L'option idéale : jouer « d'abord d'accord »

THÈME 6 : AFFRONTER LES SITUATIONS TENDUES

Les cas classiques
Distinguer fait, opinion et sentiment
Revenir au factuel
Le métamodèle

Communiquer efficacement grâce à powerpoint

CONTENU

THÈME 1 : L'IMPACT DE L'UTILISATION DE SUPPORTS VISUELS DANS LE RAPPORT AU PUBLIC

Les principes de base pour concevoir un visuel efficace : quelques règles de communication visuelle et de sémiologie de l'image, codes de l'art graphique, impact des typo, vidéos, couleurs, chartes graphiques ...

La bonne gestion des aides visuelles :

PPT, paperboard, fiches, tablettes numériques, présentations à partir d'un smartphone ; trucs et astuces, raccourcis clavier ...

L'utilisation de l'espace :

orateur / public / écran de projection

Utilisation des pauses et des silences. Maîtrise de la voix, du regard et du rythme de la prestation

THÈME 2 : SAVOIR ORGANISER UN ENSEMBLE COHÉRENT DE DIAPOSITIVES (NOMBRE, ALTERNANCE DE DIFFÉRENTS TYPES DE DIAPOS...)

Série de prises de parole courtes autour de slides / exercices pratiques

Savoir s'impliquer dans son discours et dans la relation public

Training

Synthèse des points importants à mettre en œuvre lors d'une prise de parole et définition d'axes de travaux individuels

OBJECTIF GENERAL

Améliorer l'impact de ses présentations orales grâce à PowerPoint.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Savoir concevoir des diapositives attractives à partir de PowerPoint
- Mener efficacement des exposés en s'appuyant sur un support PowerPoint
- Maintenir un rapport constant avec son public et précéder son diaporama pour rester maître de la démonstration

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes pragmatiques actives et participatives
- Mise en situation
- Exercices collectifs et individuels
- vidéo

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : L'IMPROVISATION AU SERVICE D'UNE
EXPRESSION MAÎTRISÉE

Rappel des principales techniques de communication :

Expression non-verbale
 Expression verbale
 Reformulation
 Utilisation des questions

Improviser :

Se mettre en condition pour improviser
 Se donner du temps pour répondre
 Mobiliser sa créativité et son imagination
 Développer sa fluidité mentale et verbale
 Informer, expliquer, convaincre

THÈME 2 : QUESTIONS – RÉPONSES ET SITUATIONS
IMPROMPTUES – IMPROVISER SANS SE DÉSTABILISER

Rappel des principales techniques de communication

Convaincre en improvisant :

S'adapter à l'auditoire
 Elaborer un commentaire
 Puiser dans l'expérience
 Développer son imaginaire
 Communiquer son émotion
 Construire
 s'entraîner à la répartie et argumenter

Répondre avec fluidité :

Entraîner son esprit de synthèse
 Adapter son message en fonction des contraintes de temps

OBJECTIF GENERAL

Gagner en aisance dans ses prises de parole ponctuelles et impromptues ; Répondre aux questions et assurer ses échanges dans une maîtrise de soi ; Mobiliser rapidement ses idées pour une meilleure réactivité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Acquérir une fluidité mentale et verbale
- Mobiliser rapidement ses idées pour répondre aux questions
- Développer sa réactivité et sa capacité d'invention et de créativité en situation impromptue
- S'entraîner à développer l'efficacité de sa parole

CIBLE

Tout public et toute personne ayant à improviser lors de conférences ou réunions.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes pédagogiques actives et participatives
- Jeux et techniques inspirés de la formation de l'acteur
- Mise en situation
- Aspects théoriques

DURÉE

3 jours

Améliorer son efficacité grâce au MBTI

CONTENU

THÈME 1 : QU'EST-CE QUE LE MBTI ?, D'OÙ VIENT-IL ? À QUOI SERT-IL ? COMMENT L'UTILISER ?

Un questionnaire de personnalité est «passé» en début de séminaire afin que chaque participant trouve son profil «apparent»
Puis chacun découvre son profil «reconnu» grâce à de nombreux exercices, discussions et apports théoriques. Etude des quatre dimensions.
Puis chacun «Valide» son propre Type de Personnalité.
Mise en pratique dans des situations managériales.
Communiquer en tenant compte des préférences

THÈME 2 : DYNAMIQUE DES FONCTIONS ; NOS TALENTS, NOS FAIBLESSES ...

Entraînement et jeux de rôles afin de développer Leadership, Charisme, l'efficacité en Animation de réunion, Gestion du stress et des conflits ...
et toutes situations de management d'équipe et management transversal.

OBJECTIF GENERAL

Améliorer son impact Personnel et Managérial grâce au MBTI.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Connaître et comprendre son propre profil de personnalité MBTI «validé»
- Savoir comment utiliser l'outil MBTI dans le management d'équipe (améliorer son Leadership et son charisme, la qualité de ses relations, la gestion du stress et des conflits, son pouvoir de persuasion ...)

CIBLE

Toute personne désirant progresser dans la connaissance de soi, des autres et souhaitant connaître l'outil de personnalité le plus utilisé dans le monde.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes pragmatiques actives participative
- Mise en situation
- Exercices collectifs et individuels
- Vidéo

DURÉE

2 jours

Soyez acteur de votre entretien professionnel

CONTENU

THÈME 1 : PRÉPARER L'ENTRETIEN

THÈME 2 : FAIRE UN BILAN D'ACTIVITÉ EN S'APPUYANT SUR DES FAITS MARQUANTS

THÈME 3 : ECHANGER SUR LES OBJECTIFS DE L'ANNÉE À VENIR ET LES POSSIBILITÉS D'ÉVOLUTION

THÈME 4 : ADOPTER UNE ATTITUDE D'ÉCOUTE ACTIVE ET EN CAS DE DÉSACCORD

THÈME 5 : UTILISER L'OUTIL D'ASSERTIVITÉ DESC

OBJECTIF GÉNÉRAL

Permettre au collaborateur d'assumer sa place durant l'entretien.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Mieux argumenter son point de vue et oser poser des questions
- S'évaluer sans se surestimer ou, à l'inverse, se dévaloriser
- Oser exprimer ses difficultés, ses souhaits d'évolution
- Savoir se positionner
- Instaurer un dialogue constructif avec le manager

À l'issue de cette formation, le participant sera en mesure d'être acteur de son parcours professionnel

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Des apports théoriques et méthodologiques
- Des questions à se poser pour bien préparer l'entretien et des mises en situation pour mieux s'affirmer durant l'entretien
- Des temps d'échanges et de réflexion

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : L'IMAGE DE SOI

Explorer sa relation à la parole
 Interroger les représentations que l'on a de soi, se découvrir de nouvelles ressources
 Consolider sa confiance dans ses capacités d'expression et de représentation

THÈME 2 : L'ÉMOTIVITÉ

Savoir se préparer, se contrôler, maintenir son assurance
 Expérimenter les techniques de détente et de concentration, mobiliser son énergie
 Découvrir ses propres appuis

THÈME 3 : AFFIRMATION DE SOI

Revisiter les bases de la communication
 Oser dire ses limites et ses besoins
 Identifier son niveau d'assertivité et le renforcer
 Favoriser la relation gagnant/gagnant
 S'expliquer avec la méthode DESC

OBJECTIF GENERAL

Acquérir des techniques pour s'exprimer avec aisance et tranquillité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Renforcer sa confiance en soi
- Oser dire
- Apprivoiser son trac et ses émotions
- Savoir se faire entendre en toutes circonstances

CIBLE

Toute personne désirant s'affirmer.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Espace de parole et d'échange
- Jeux de communication
- Exercices individuels et en groupe
- Gestion des émotions
- Jeux de rôle
- Relaxation

DURÉE

2 jours

Animer et conduire efficacement ses réunions

CONTENU

THÈME 1 : LE GROUPE EN RÉUNION

La méthodologie de la conduite de réunion

Les rôles de l'animateur (préparation, organisation, production, facilitation régulation, suivi)

Les styles et techniques d'animation et la dynamique des échanges (laisser-faire, participatif, chef d'orchestre ; directif, non directif)

Construction d'une boîte à outil face aux incidents de réunion et des cas difficiles

THÈME 2 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE RÉUNIONS ET MÉTHODES POUR LES ANIMER

Réunions d'information descendantes

Entraînement à l'exposé

Réunions d'informations ascendantes

Acquisition de techniques : Brainstorming, brainwriting

Réunions de travail

De diagnostic, de décision, de résolution de problème, de formation, de conduite de projet...

Echanges de points de vue, discussions, débats

Application de méthode en fonction de l'objectif poursuivi (La pyramide, le Delbecq, le Brainstorming, le brainwriting, les six chapeaux ...)

OBJECTIF GENERAL

Assurer à vos réunions toute leur efficacité et productivité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Repérer les phénomènes de dynamiques de groupe
- Observer et exploiter les interactions pour mener le groupe vers les objectifs à atteindre
- S'approprier les différentes techniques et méthodes
- S'entraîner à développer l'efficacité de sa parole (Argumenter, écouter, négocier, faire face aux attaques personnelles)

CIBLE

Toute personne ayant en charge l'animation et la conduite de réunion.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes pédagogique actives et participatives
- Jeux et techniques inspirés de la formation de l'acteur
- Mise en situation
- Vidéo par « effet miroir » et « mémoire objective »
- Apports théoriques

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : DÉFINIR LA NÉGOCIATION

THÈME 2 : DÉGAGER LES FONDAMENTAUX DE LA NÉGOCIATION
(ÉCHANGE, OBJETS, ENJEUX, RECHERCHE DE CONVERGENCE)THÈME 3 : MIEUX CONNAÎTRE SES ATTITUDES ET
COMPORTEMENTS EN SITUATION DE NÉGOCIATIONTHÈME 4 : PRÉPARER LA NÉGOCIATION, DÉFINIR SES
POSITIONS AFFICHÉES(OCEAN, MESORE)

THÈME 5 : DÉTAILLER LES PHASES DE LA NÉGOCIATION

THÈME 6 : ENTRAÎNEMENT À LA NÉGOCIATION

OBJECTIF GENERALGagner en aisance dans la participation
et/ou la conduite de négociation.**OBJECTIFS SPECIFIQUES**

- Etablir une définition commune de la négociation
- Cerner les paramètres, les éléments de la négociation
- Mieux connaître ses attitudes et comportements en situation de négociation
- Développer une attitude gagnant-gagnant
- Savoir préparer une négociation
- Expérimenter la négociation à partir de cas
- Connaître quelques techniques d négociation (donnant/donnant, point par point...)

CIBLEToute personne amenée à participer
à des négociations.**STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE**

- Méthodes actives et participatives
- Mise en situation
- Exercices collectifs
- Vidéo

DURÉE

2 jours

«Jouer juste» son rôle de Manager

CONTENU

THÈME 1 : LE MANAGER FACE À SA MISSION ET À SON ÉQUIPE

Définition du management

Entre « Organisation et Relations » : les deux axes du management

THÈME 2 : LE STYLE DE MANAGEMENT, UN COMPORTEMENT D'INFLUENCE

Les 4 modes de management (directif, persuasif, participatif, délégataire)

Comment évaluer l'efficacité de son style de management ?

THÈME 3 : CONNAÎTRE LES LEVIERS DE LA MOTIVATION PROFESSIONNELLE

Identifier les ressorts de la motivation et les causes de la démotivation

Rechercher les moyens disponibles pour dépister, réduire et éviter les faux problèmes

THÈME 4 : MISE EN PLACE D' ACTIONS EFFICACES ET SPÉCIFIQUES AUPRÈS DE COLLABORATEURS

Faire passer un message.

Encourager, recadrer, former, informer

Etudes de situations de management au quotidien

OBJECTIF GENERAL

Mieux appréhender son rôle de cadre en management d'équipe.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Gagner en efficacité dans l'adaptation de son style aux situations et aux personnes
- Acquérir une méthodologie et des outils de base en management d'équipe

CIBLE

Manager, Cadres, Responsables d'équipes, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes pragmatiques actives et participatives
- Mise en situation
- Exercices collectifs et individuels
- Vidéo

DURÉE

2 jours

Réussir ses interventions orales. La prise de parole en public

CONTENU

THÈME 1 : PARLER EST UN ACTE QUI ENGAGE LE CORPS

Les techniques d'expression

Attitudes verbales et non verbales (gestes, posture, regard, dynamique...)

Perception du corps en mouvement

Décontraction, respiration, concentration

Voix (placement, débit, hauteur, intonation...articulation)

THÈME 2 : PARLER EST UN ACTE QUI ENGAGE NOTRE SENSIBILITÉ ET NOTRE IMAGINAIRE

La communication en présence

Prise en compte de l'auditoire (garder le contact)

Le rôle des émotions, le trac comme énergie positive

Entraînement à l'improvisation, (adaptabilité, écoute...implication, sens de la Répartie)

Réponses aux questions difficiles

THÈME 3 : PARLER EST UN ACTE QUI ENGAGE NOTRE PENSÉE

L'organisation du message oral

Préparation et structuration du message

Les registres de la parole convaincante

Vocabulaire et langage (adaptés à l'auditoire)

Fiches notes (aides mémoires)

OBJECTIF GENERAL

Mobiliser son auditoire.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Repérer, déployer et exploiter avec efficacité ses moyens d'expression
- Améliorer la cohérence de ses interventions orales
- Canaliser son émotivité pour transformer son trac en énergie positive
- Etablir et maintenir le contact à l'auditoire

CIBLE

Toute personne souhaitant améliorer ses interventions en public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes actives et participatives
- Jeux et techniques de l'acteur
- Vidéo par « effet miroir et «mémoire objective»
- Apports théoriques.

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : LA COMMUNICATION ET LE JEU DES INTERACTIONS: PRINCIPES GÉNÉRAUX

Les deux niveaux de la communication: information et relation
 Le cadre de référence, les valeurs, les croyances
 Les différents registres d'expression: factuel, conceptuel, émotionnel

THÈME 2 : ANALYSER LES CONFLITS PROFESSIONNELS

La dimension institutionnelle d'ensemble
 La dimension personnelle et relationnelle

THÈME 3 : COMPRENDRE LES CONFLITS ET EN ACCEPTER LE CARACTÈRE INÉLUCTABLE

Les différents types de conflits et d'opposition et leurs modes de manifestations
 Les différents stades et mécanismes conflictuels

THÈME 4 : DÉVELOPPER SON APTITUDE À S'AFFIRMER DANS LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

Repérer les différentes attitudes (fuite, agressivité, manipulation) et leurs effets sur l'interlocuteur
 Prendre du recul, comprendre les enjeux, se donner les moyens d'analyser le problème
 Développer une attitude positive, favoriser une résolution gagnant/gagnant
 Mettre en œuvre une démarche de résolution par la négociation

OBJECTIF GENERAL

Prendre conscience de la dimension interactive des conflits.
 Maîtriser les techniques de communication adaptées aux situations de conflits.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Analyser les différentes dimensions d'un conflit
- Distinguer la part émotionnelle et la part rationnelle dans un conflit
- Développer la qualité de son expression et renforcer son affirmation de soi
- Développer des réponses appropriées au dysfonctionnement relationnel rencontré
- Développer ses capacités de négociation

CIBLE

Toute personne amenée à gérer des conflits.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Espace de parole et d'échange
- Etude de cas
- Mises en situation
- Jeux de rôle
- Exercices et jeux liés à la communication
- Gestion des émotions
- Analyse transactionnelle
- Assertivité

DURÉE

2 jours

Ecrire en situation professionnelle : Créativité et Efficacité

CONTENU

THÈME 1 : L'ATELIER D'ÉCRITURE

Trouver des idées
Enrichir son écriture par la contrainte créative
Travailler son vocabulaire et son style

THÈME 2 : CLARTÉ ET AISANCE DANS SES ÉCRITS

Consolider ses repères par l'usage de l'écriture journalistique
Écrire à partir de différents supports : l'image, le tableau
La lettre et le mail

OBJECTIF GENERAL

Trouver et retrouver le plaisir de s'exprimer par l'écrit.
S'entraîner à exprimer des idées sur tous sujets.
Changer sa vision de l'écriture et faire évoluer ses écrits.
Gagner en aisance et en clarté dans ses écrits au quotidien.
Gagner en temps et en créativité dans son expression écrite.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Acquérir une fluidité rédactionnelle
- Faire travailler sa créativité pour des écrits professionnels
- Travailler sur différents formats pour adapter son écrit aux situations et au lectorat

CIBLE

Toute personne désireuse de développer ses capacités de créativité dans son expression écrite.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Ateliers d'écritures de jeux
- Exercices et situation d'écriture

DURÉE

2 jours

Réussir son discours coaching

Technique de preparation

CONTENU

THÈME 1 : L'ANALYSE DU DISCOURS

Organisation et structuration
 Argumentation et illustration
 Impact et adaptation à l'auditoire
 Originalité, humour et personnalisation
 Gestion prévisionnelle du temps

THÈME 2 : DIRE SON DISCOURS

Les effets rhétoriques
 La sincérité et le charisme
 Les aides et supports
 L'environnement technique (micros, écrans, pupitre, etc.)
 La gestion en direct du temps

THÈME 3 : SE PRÉPARER À L'ÉVÈNEMENT

Techniques de visualisation
 Apprivoiser son trac
 Choisir son mode opératoire
 Anticiper les déstabilisations possibles

OBJECTIF GENERAL

Améliorer un discours dans le cadre d'une préparation individualisée.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Réussir la structuration du discours
- Améliorer son impact
- Tenir compte de l'auditoire de réception
- Se préparer à répondre aux questions

CIBLE

Elu, Haut responsable, ou toute personne amenée à faire un discours.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Analyse conjointe
- Entraînements spécifiques de l'acteur
- Autoscopie

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : LES DIFFÉRENTES SOURCES DE DÉSTABILISATION

Déstabilisation interne, déstabilisation externe
Cause inanimée, cause humaine
Gérer son émotivité quand survient l'imprévu
Faire face à soi, à l'autre, à l'environnement

THÈME 2 : QUESTIONS DIFFICILES, INTERLOCUTEURS DIFFICILES, SITUATIONS DIFFICILES

Prise en compte de l'autre (empathie)
Reformulation et adaptation au contexte
Imagination, distance et humour
Se renforcer en profitant de l'inattendu

THÈME 3 : SE PRÉPARER À L'IMPRÉVU

Techniques de visualisation
Apprivoiser son trac
Anticiper pour se libérer
Choisir son mode opératoire

OBJECTIF GENERAL

Mieux réagir en cas d'imprévu.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Repérer les sources de déstabilisation (internes et externes)
- Améliorer sa capacité de riposte
- Réagir positivement en toutes circonstances
- Faire de son interlocuteur un allié

CIBLE

Toute personne exposée à un public, restreint, moyen ou important.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Méthodes actives et participatives
- Jeux et technique de l'acteur
- Apports théoriques

DURÉE

2 jours

Entraîner ses facultés de communication par le théâtre

CONTENU

THÈME 1 : L'EXPRESSION VERBALE ET NON VERBAL

La qualité du vocabulaire, la fluidité du langage, l'organisation de la parole, le débit, le volume, l'articulation, la modulation, les intonations, la respiration

THÈME 2 : L'AFFIRMATION DE SOI

La qualité de la présence, le regard, la présence à l'autre, la posture, la fluidité corporelle, l'ancrage, la gestuelle

THÈME 3 : LA PAROLE EN JEU

La parole improvisée, l'exploration de l'imaginaire, la qualité de l'expressivité, la capacité de se mettre en scène

THÈME 4 : RECONNAÎTRE SES ÉMOTIONS

S'adapter à l'imprévu, la concentration, l'utilisation du trac, la mise à distance, la décontraction

OBJECTIF GENERAL

Développer ses ressources et son potentiel d'expression à l'aide des techniques de l'acteur.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Repérer les sources de déstabilisation (internes et externes)
- Améliorer sa capacité de riposte
- Réagir positivement en toutes circonstances
- Faire de son interlocuteur un allié

CIBLE

Toute personne exposée à un public, restreint, moyen ou important.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Jeux et improvisations individuels et collectifs
- Exercices issus des techniques de l'acteur

DURÉE

3 jours

Communiquer en situation managériale

CONTENU

THÈME 1 : CONNAÎTRE SON STYLE DE COMMUNICATION, DÉCODER LES AUTRES STYLES ET DÉCOUVRIR LES CLÉS POUR POUVOIR S'Y ADAPTER

THÈME 2 : DISTINGUER LES FAITS DES OPINIONS ET DES ÉMOTIONS

THÈME 3 : S'ENTRAÎNER AUX 7 ÉTAPES DE LA COMMUNICATION RÉSOLUTIVE

THÈME 4 : DISPOSER DE CLÉS PERMETTANT DE NÉGOCIER À BON ESCIENT AVEC LA MATRICE CONCESSIONS ET CONTREPARTIES

OBJECTIF GENERAL

Améliorer ses facultés d'écoute et de communication.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Détecter les besoins de son interlocuteur et y répondre précisément
- Exposer de manière claire son point de vue
- Surmonter les conflits/tensions en prenant du recul face à ses émotions et en recherchant des points d'accord
- Instaurer la confiance
- A l'issue de cette formation, le participant sera en mesure d'avoir des échanges constructifs

CIBLE

Managers et futurs managers.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie aidant les participants à s'appropriier les bonnes pratiques
- Des exercices, QCM et cas favorisant l'appropriation des méthodes et outils proposés
- Des mises en situation traitant de l'ensemble des problématiques rencontrées par les participants

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : LE JEU DEVANT LA CAMÉRA

Comprendre l'environnement technique
Apprendre à maîtriser le cadre
Les spécificités de la prise de parole filmée
Gérer son émotivité à l'écran
Analyser son image pour mieux la renforcer

THÈME 2 : SE PRÉPARER À UN TOURNAGE

Coiffure, maquillage et tenue vestimentaire
Structuration du discours
Images, exemples et anecdotes
Préparation physique et mentale
Relation avec les techniciens

OBJECTIF GENERAL

Apprivoiser la caméra lors de l'enregistrement pour le web.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Repérer ses atouts et ses faiblesses lors d'un jeu devant la caméra
- Améliorer sa prise de parole face à la caméra
- Apprivoiser l'environnement technique
- Faire de la caméra un allié

CIBLE

Toute personne exposée à des enregistrements vidéo ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Mise en situation
- Auto-analyse accompagnée
- Exercices cibles
- Jeux et techniques inspirés de la formation de l'acteur

DURÉE

1 jour

Théâtre grande vitesse au service du « teambuilding »

CONTENU

THÈME 1 : CONDUITE D'UN PROCESSUS EN CINQ TEMPS

Exercices d'acteurs
Conception en sous-groupe du scénario d'un spectacle court
Répétition
Représentation
Analyse des messages clés et du processus dans son ensemble

OBJECTIF GENERAL

Favoriser la cohésion d'équipe et la réflexion en période de changement ou de mutation.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Favoriser la cohésion du groupe
- Mobiliser la créativité de chacun et gérer sa relation aux autres en situation de stress, de risque ou d'improvisation
- Développer des capacités d'expression, de relation avec les autres et d'affirmation de son autorité
- Accompagner un changement et aider à la résolution d'une difficulté

CIBLE

Tous salariés d'une entreprise, tous niveaux hiérarchiques confondus.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Les techniques théâtrales

DURÉE

2 jours



↳ RESSOURCES HUMAINES ET ORGANISATION

RHO 1 La fonction « Ressources Humaines »	Durée : 3 jours
RHO 2 Recrutement, Accueil et Intégration	Durée : 3 jours
RHO 3 Concevoir et mettre en place un plan de formation efficace	Durée : 3 jours
RHO 4 Politique et gestion des rémunérations	Durée : 3 jours
RHO 5 Evaluation, appréciation du personnel et fixation d'objectifs	Durée : 3 jours
RHO 6 Comprendre et améliorer les conditions de travail de vos collaborateurs	Durée : 3 jours
RHO 7 Gérer l'absentéisme au travail	Durée : 3 jours
RHO 8 La gestion prévisionnelle des emplois et des compétences	Durée : 4 jours
RHO 9 Elaboration des référentiels de compétences : démarche et application en GRH	Durée : 3 jours
RHO 10 Détecter, promouvoir et valoriser les compétences	Durée : 3 jours
RHO 11 Manager les carrières dans les organisations	Durée : 2 jours
RHO 12 Bilan social et tableaux de bord sociaux	Durée : 4 jours
RHO 13 L'audit social	Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

La fonction « Ressources Humaines »

CONTENU

THÈME 1 : PLACE ET IMPORTANCE DE LA FONCTION «RESSOURCES HUMAINES»

THÈME 2 : PLANIFICATION ET GESTION PRÉVISIONNELLE DES RESSOURCES HUMAINES

THÈME 3 : RECRUTEMENT DU PERSONNEL

THÈME 4 : RÉMUNÉRATION DES RESSOURCES HUMAINES

THÈME 5 : FORMATION ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

THÈME : 6 GESTION DES CONFLITS ET DES RELATIONS SOCIALES

THÈME : 7 EVALUATION DU RENDEMENT

OBJECTIF GENERAL

Etre en mesure d'optimiser la contribution du personnel en mettant en oeuvre les pratiques efficaces de gestion de ressources humaines.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- S'approprier les connaissances et les modèles entourant la fonction «Ressources humaines»
- Concevoir et mettre en place une Fonction « Ressources Humaines»
- Structurer et mettre en oeuvre les activités et les tâches inhérentes à la fonction « Ressources Humaines »

CIBLE

Cadres de la DRH, Chefs de services, superviseurs, contremaîtres et toutes personnes intéressées par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : IDENTIFICATION DU BESOIN

THÈME 2 : LA CAMPAGNE DE RECRUTEMENT

THÈME 3 : LA SÉLECTION

THÈME 4 : L'ACCUEIL ET L'INTÉGRATION

THÈME 5 : L'ANALYSE DU PROCESSUS DE RECRUTEMENT

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les techniques de recrutement, d'accueil et d'intégration.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer, piloter, évaluer et améliorer un système de recrutement performant
- Identifier et analyser les besoins de recrutement
- Piloter la campagne de recrutement
- Présélectionner, sélectionner et embaucher les meilleurs candidats
- Piloter le programme d'intégration des nouvelles recrues
- Evaluer et améliorer le système de recrutement

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Jeux de rôles
- Etude de cas
- Séances vidéo
- Grilles d'analyse et outils d'évaluation
- Laboratoire et plan d'action

DURÉE

3 jours

Concevoir et mettre en oeuvre un plan de formation efficace

CONTENU

THÈME 1 : COMPRENDRE LES FONDEMENTS DE LA FORMATION

Objectifs et typologie de la formation
 Les dispositifs de formation
 La demande et l'offre de formation
 Le concept d'ingénierie de la formation

THÈME 2 : CONSTRUIRE ET METTRE EN OEUVRE UN PLAN DE FORMATION

Les fondements du plan de formation
 Les étapes de la rédaction du plan de formation
 La mise en oeuvre du plan de formation
 Les contraintes et limites

THÈME 3 : EVALUER LA FORMATION

Qu'évalue-t-on ?
 Comment évalue-t-on ?

THÈME 4 : EVALUER LE PLAN DE FORMATION

Mesurer l'efficacité du plan de formation : évaluer le plan de formation
 Mesurer l'efficience : évaluer le coût du plan de formation
 Mesurer la valeur ajoutée au développement des compétences

OBJECTIF GENERAL

Piloter la mise en oeuvre du plan de formation ; Élaborer une politique de formation cohérente avec la stratégie.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Définir les besoins de formation de votre entreprise
- Rédiger votre plan de formation et le budgéter
- Mettre en oeuvre votre plan de formation
- Evaluer votre plan de formation

CIBLE

Personnels en charge de la formation, Chefs de service, Responsables de Ressources Humaines, cadres ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etudes de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

Politique et gestion des rémunérations

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Etre capable de concevoir et de mettre en oeuvre une politique et des procédures de gestion des rémunérations.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Etre en mesure de mener un diagnostic approprié du système de rémunération en vigueur dans l'organisation
- Etre capable de mettre en relief les principales composantes matérielles et psychologiques de la rémunération
- Mettre en oeuvre des pratiques de rémunération favorables à l'amélioration de la performance
- Utiliser les instruments et techniques permettant d'aligner la rémunération aux compétences et à la stratégie de l'entreprise

CIBLE

Managers, Cadres de la DRH, Top Managers et responsables de ressources humaines ou toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

Méthodes variées et interactives d'apprentissage combinant :

- Exposés
- Etude de cas
- Travaux en équipe
- Partage d'expériences des participants

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : LES PRINCIPES DE LA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION

Les différents systèmes de rémunération
Les objectifs d'une politique de rémunération

THÈME 2 : LES FONDEMENTS DES SYSTÈMES DE RÉMUNÉRATION

Qu'est-ce qu'un système de rémunération ?
Les systèmes fondés sur l'emploi
Les systèmes fondés sur la personne
L'importance de l'équité interne

THÈME 3 : LA GESTION DE LA MASSE SALARIALE : L'ENJEU DE L'ÉQUILIBRE FINANCIER

Définitions
Les effets d'inertie de la masse salariale

THÈME 4 : LA NOTION DE RÉMUNÉRATION GLOBALE ET SES APPLICATIONS

Définitions
Les composantes de la rémunération globale
Les pratiques relatives à la mise en oeuvre de la rémunération globale

THÈME 5 : LA MISE EN PLACE D'UN SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION

Evaluation, Appréciation du personnel et Fixation d'objectifs

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les processus et moyens de fixation d'objectifs et d'entretien annuel du personnel.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Préparer et piloter des missions d'appréciation (ou évaluation) des performances du personnel
- Motiver et évaluer les résultats
- Conduire des entretiens d'appréciation annuel
- Définir des objectifs Spécifiques, Mesurables, Atteignables et Réalisables à Temps (SMART)
- Allouer les ressources nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés
- Lister les enjeux et biais de l'entretien annuel d'appréciation
- Analyser les écarts entre les réalisations et prévisions pour proposer et mettre en œuvre des solutions correctives et préventives

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre, chefs de service ou d'unité et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers
- Fiches et grilles d'accord sur les objectifs
- Fiches et grilles d'appréciation

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : LA FIXATION D'OBJECTIFS

De la fiche de poste à l'accord sur les objectifs
L'arborescence des objectifs
Les objectifs SMART
L'équilibre Objectifs - Ressources

THÈME 2 : L'OBJET DE L'ÉVALUATION

Objectifs de l'évaluation
Enjeux de l'évaluation

THÈME 3 : LE DROIT À L'ÉVALUATION DE L'EMPLOYEUR

Les éléments que l'employeur évalue
Les outils nécessaires à l'évaluation

THÈME 4 : LES THÉORIES MANAGÉRIALES SUR L'ÉVALUATION

L'Ecole du Management Scientifique
L'Ecole des Relations Humaines

THÈME 5 : CONSTRUIRE UN SYSTÈME D'ÉVALUATION EFFICACE

Définir l'objectif de l'entretien d'évaluation
Déterminer la période et les acteurs de l'évaluation
Etablir le lien entre évaluation et management par objectifs
Le processus de l'entretien annuel d'évaluation

THÈME 6 : LE SUIVI DE L'ENTRETIEN D'APPRÉCIATION ANNUEL

Les actions correctives
Les actions préventives

THÈME 7 : LES TENDANCES DE L'ÉVALUATION

Comprendre et améliorer les conditions de travail de vos collaborateurs

CONTENU

THÈME 1 : COMPRENDRE ET ANALYSER LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DES CONDITIONS DE TRAVAIL

Le contenu
Les aspects physiques
Les aspects psychologiques

THÈME 2 : APPRÉHENDER ET MESURER L'IMPACT DES CONDITIONS DE TRAVAIL

L'accident du travail
Le stress
Le turn-over et l'absentéisme
Déterminer et analyser des indicateurs

THÈME 3 : ANALYSER LES CONDITIONS DE TRAVAIL

Les modèles
Les méthodes

THÈME 4 : PRÉVENIR ET AMÉLIORER LES CONDITIONS DE TRAVAIL DE VOS COLLABORATEURS

Ce que prévoient les pouvoirs publics et les groupements organisés
Ce que vous pourriez ou devez organiser
Améliorer les conditions de travail de vos collaborateurs

OBJECTIF GENERAL

Créer un cadre d'amélioration des conditions de travail de vos collaborateurs.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Mieux encadrer vos collaborateurs
- Comprendre et analyser les conditions de travail
- Améliorer la qualité de vie au travail

CIBLE

Personne en charge des RH, Chefs de services, Responsables de la production, ingénieurs, Chefs de services, délégués syndicaux et toute autre personne intéressée par la problématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

OBJECTIF GENERAL

Donner aux participants les outils pratiques pour lutter contre l'absentéisme.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin du module les participants seront capables :

- d'identifier les symptômes de l'absentéisme
- de cibler les origines
- d'organiser la prévention
- de bâtir le plan Absence

CIBLE

- Responsable ressources humaines
- Chef du personnel
- Assistant ressources humaines
- Responsable communication
- Responsable exploitation
- Responsable commercial
- Chef d'équipe
- Chef de service
- Directeur

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Travaux de groupes
- Les participants seront invités à partager leurs réussites, leurs interrogations et leurs attentes
- Le travail sera proposé en lien étroit avec les problématiques de chacun

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : GUERIR LES SYMPTOMES

- La maladie
- Les retards
- La qualité
- La motivation
- Le stress
- La dénaturation et les tensions sociales

THÈME 2 : S'ATTAQUER AUX ORIGINES

- La santé et sécurité
- L'individu
- L'équipe
- Le climat socio-économique
- Le management

THÈME 3 : LES SOLUTIONS POSSIBLES

- L'approche santé au travail
- L'approche économique
- L'approche individuelle
- L'approche organisationnelle et psychosociale

THÈME 4 : BATIR SON PLAN ABSENCE

- La mise en place
- L'analyse
- L'opérationnalisation

La gestion prévisionnelle des emplois et compétences

CONTENU

THÈME 1 : L'ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT INTERNE ET EXTERNE

THÈME 2 : L'ANALYSE DES BESOINS EN RH

THÈME 3 : LA PRÉVISION DES RH DISPONIBLES ET LEUR ÉVOLUTION

THÈME 4 : L'ANALYSE DES ÉCARTS

THÈME 5 : LE PROGRAMME D'AJUSTEMENT

THÈME 6 : LE SUIVI DU PROGRAMME D'AJUSTEMENT

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser la GPEC

S'approprier les différentes méthodes d'analyse des besoins et de l'environnement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Préparer et piloter une mission de GPEC
- Analyser des besoins en RH
- Analyser les RH disponibles et leur évolution
- Analyser les écarts entre les besoins en RH et les ressources disponibles
- Mettre en place et piloter un programme RH

CIBLE

Directeur/responsable ressources humaines, chefs de services, managers, toute personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Etudes de cas
- Ateliers
- Echange de bonnes pratiques
- Grilles d'analyse et outils d'auto-évaluation
- Laboratoire et plan d'action

DURÉE

4 jours

Elaboration des référentiels de compétences : démarche et application en GRH

CONTENU

THÈME 1 : LA COMPÉTENCE, CONCEPT ET ENJEUX

Notion de temps de travail effectif

Notion de période de référence

THÈME 2 : LE RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES, CONCEPT ET ENJEUX

THÈME 3 : LE PROCESSUS D'ÉLABORATION DU RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Les différentes phases

Le contenu du référentiel des compétences

THÈME 4 : LE DICTIONNAIRE DES COMPÉTENCES

L'Ecole du Management Scientifique

THÈME 5 : UTILISATION DU RÉFÉRENTIEL DES COMPÉTENCES

Utilisation du référentiel des compétences dans le recrutement

Utilisation du référentiel des compétences dans l'évaluation des compétences

Utilisation du référentiel des compétences dans la formation

Utilisation du référentiel des compétences dans la gestion des carrières

THÈME 6 : ANIMER ET PILOTER LE RÉFÉRENTIEL DES COMPÉTENCES

L'appropriation du référentiel de compétences par les managers et salariés : donner un sens au référentiel

L'actualisation du référentiel de compétences

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les techniques et méthodes des référentiels de compétences.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Rédiger des référentiels de compétences pertinents et adaptés à l'organisation
- Lister les différentes dimensions d'un diagnostic de compétences
- Déterminer et analyser la compétence individuelle
- Analyser les situations de travail en vue de réaliser un référentiel de compétences
- Réaliser un référentiel de résultats en vue de réaliser un référentiel de compétences
- Lister les différents niveaux de compétence dans une organisation
- Identifier et tenir compte des facteurs qui déclenchent l'évolution des compétences

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques/Cas pratiques
- Ateliers/Outils et fiches personnalisables
- Check-list et questionnaires
- Modèles de référentiels de compétences
- Grilles d'analyse/Laboratoire

DURÉE

3 jours

Détecter, promouvoir et valoriser les compétences

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Identifier les talents au sein de l'organisation et créer les conditions de réalisation de leurs performances.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Contribuer à la redynamisation du capital humain de l'organisation
- Préparer et conduire des missions d'appréciation (ou évaluation) du personnel
- Conduire des entretiens d'appréciation des performances, des compétences et du potentiel du personnel
- Identifier les compétences et le potentiel d'un salarié
- Identifier les Haut Potentiel (Hi Po) ou talents
- Identifier les aspirations des salariés
- Analyser le marché du travail interne
- Définir des plans de relève
- Définir, piloter et accompagner les possibilités d'évolution professionnelle (plans de carrière et de relève)

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Ateliers/Tableaux de Bord/Check-list
- Etude de cas/Grilles d'analyse
- Laboratoire et plan d'action

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : L'APPRÉCIATION DU PERSONNEL

L'appréciation des performances, des compétences et du potentiel des salariés

L'identification des Haut Potentiel (matrice des Talents)

Le Bilan des compétences globales de l'entreprise

THÈME 2 : L'ANALYSE DU MARCHÉ DU TRAVAIL INTERNE

THÈME 3 : LA DÉFINITION DES TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES

La définition des plans de relève et de carrière

Le plafonnement de carrière

THÈME 4 : L'ACCOMPAGNEMENT DES TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES

La formation

Le coaching

La rémunération

Les conditions de travail

CONTENU

THÈME 1 : L'APPRÉCIATION DU PERSONNEL

THÈME 2 : L'ANALYSE DU MARCHÉ DU TRAVAIL

THÈME 3 : LA DÉFINITION DES TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES

THÈME 4 : L'ACCOMPAGNEMENT DES TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES

THÈME 5 : LE PLAFONNEMENT DE CARRIÈRE

OBJECTIF GENERAL

Mieux gérer les plans de carrières.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer, piloter, évaluer et améliorer un système de gestion de carrière performant
- Savoir réaliser un bilan de carrière
- Identifier les étapes de la carrière
- Analyser le marché du travail
- Développer et piloter des plans de succession
- Définir, piloter et accompagner un plan de carrière

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Jeux de rôles
- Etude de cas
- Grilles d'analyse et outils
- Auto-évaluation
- Laboratoire et plan d'action

DURÉE

2 jours

Bilan social et tableaux de bord sociaux

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les outils de pilotage de la fonction RH.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Rédiger et présenter des Tableaux de Bord Sociaux pertinents
- Rédiger et présenter des Tableaux de Bord des effectifs, du recrutement, de la formation, de la rémunération, de la gestion de carrière, des relations professionnelles et Hygiène, Sécurité et Santé
- Rédiger, présenter et analyser le Bilan social et le Rapport de Situation Comparée (RSC)
- Mesurer l'impact des actions de l'entreprise
- Repérer les problèmes et dysfonctionnements pour apporter des solutions correctives et préventives et anticiper une politique de Gestion des Ressources Humaines
- Optimiser les tableaux de bord de l'entreprise

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques / Cas pratiques
- Ateliers / Outils et fiches personnalisables
- Modèles de Tableaux de Bord Sociaux (TBS) et de Bilan Social
- Echanges de bonnes pratiques
- Laboratoire/Plan d'action pour l'entreprise

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : LE SIRH, CONCEPTS ET ENJEUX

- Le contenu
- Les aspects physiques
- Les aspects psychologiques

THÈME 2 : LES TABLEAUX DE BORD SOCIAUX (TBS), CONCEPT ET ENJEUX

- La démarche d'élaboration des TBS
- Les TBS des effectifs
- Les TBS du recrutement
- Les TBS de la carrière
- Les TBS de la rémunération
- Les TBS de la formation
- Les TBS des relations professionnelles
- Les TBS HSE

THÈME 3 : LABORATOIRE, QUELS TBS POUR VOTRE ENTREPRISE

- Les éléments que l'employeur évalue
- Les outils nécessaires à l'évaluation

THÈME 4 : LE BILAN SOCIAL ET LE RAPPORT DE SITUATION COMPARÉE (RSC) – BILAN SOCIAL, DASMO ET RAPPORT UNIQUE, CONCEPT ET ENJEUX

- La DASMO
- Le Bilan Social
- Le Rapport de Situation Comparée (RSC)

THÈME 5 : L'ANALYSE DES TBS ET DU BILAN SOCIAL

- L'analyse des dysfonctionnements à partir des TBS, du Bilan Social et du RSC
- Les solutions correctives et préventives
- L'anticipation ou le réajustement de la politique RH à partir des TBS, du Bilan social et du RSC

CONTENU

THÈME 1 : CONCEPT, TYPOLOGIE ET ENJEUX DE L'AUDIT SOCIAL

THÈME 2 : LA PHASE PRÉPARATION DE L'AUDIT SOCIAL

THÈME 3 : LA PHASE COLLECTE DES DONNÉES

THÈME 4 : LA RÉDACTION DU RAPPORT D'AUDIT SOCIAL

THÈME 5 : LA PRÉSENTATION DU RAPPORT

OBJECTIF GENERAL

Pratiquer un audit social efficace.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Préparer et piloter une mission d'audit social
- Identifier et analyser les conformités et écarts dans le domaine social
- Savoir rédiger et présenter un rapport d'audit social

CIBLE

Responsable administratif, cadres, dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Jeux de rôles
- Applications informatiques
- Etude de cas
- Check – List et questionnaires
- Référentiels
- Grilles d'Analyse
- Laboratoire et plan d'action

DURÉE

3 jours



REGLEMENTATION SOCIALE ET JURIDIQUE

RSJ 1

Fiscalité et calcul des salaires au Gabon

Durée : 2 jours

RSJ 2

Gestion et contrôle de cotisations sociales

Durée : 1 jour

RSJ 3

Notions sur la législation du travail au Gabon

Durée : 3 jours

RSJ 4

Procédure d'emploi des travailleurs Expatriés au Gabon

Durée : 1 jour

RSJ 5

Gestion des Congés au Gabon

Durée : 2 jours

RSJ 6

Comprendre et Maitriser son rôle de Délégué du Personnel

Durée : 2 jours

RSJ 7

Comprendre les Missions de Comité de Sécurité et de Santé au Travail

Durée : 3 jours

RSJ 8

Maitriser la gestion des conflits au travail par une amélioration des négociations entre les partenaires sociaux

Durée : 3 jours

RSJ 9

Gérer et Maitriser les procédures de licenciements

Durée : 3 jours

RSJ 10

Aspects pratique de la gestion des heures de travail au Gabon.

Durée : 2 jours

RSJ 11

Rupture de contrat de travail et traitement de la liquidation des droits Légaux

Durée : 2 jours

RSJ 12

Gestion de Recouvrement

Durée : 2 jours

RSJ 13

Organisation Judiciaire Gabonaise

Durée : 3 jours

RSJ 14

Optimiser votre gestion du contentieux Juridique

Durée : 3 jours

RSJ 15

Manager le contentieux par voie d'arbitrage

Durée : 1 jour

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Fiscalite et calcul des salaires au gabon

CONTENU

THÈME 1 : LE CADRE JURIDIQUE DE LA PAIE

Les sources du Droit
La documentation sociale
Etudes de cas et simulations

THÈME 2 : ÉLÉMENTS DE LA RÉMUNÉRATION

Composantes de la rémunération
Conséquences sur le bulletin de paye

THÈME 3 : LES COTISATIONS SOCIALES ET PRÉLÈVEMENTS FISCAUX

Les cotisations sociales
Les prélèvements fiscaux
Les crédits d'impôts
Les autres rémunérations des dirigeants
Etudes de cas et simulations

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les règles de la fiscalité et de calcul des salaires au Gabon.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux stagiaires les outils leur permettant de :

- Connaître l'éventail des techniques de rémunération individuelles, ou collectives)
- Optimiser les coûts sociaux au profit d'une meilleure gestion des Ressources Humaines

CIBLE

Responsables et membres des services en charge des questions de rémunération.

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

Gestion et contrôle des cotisations sociales

CONTENU

THÈME 1 : PRÉSENTATION DU DISPOSITIF LÉGAL EN MATIÈRE DE COTISATIONS SOCIALES

Dispositions législatives générales
 Obligations sociales de l'employeur
 Assiette de cotisations sociales
 Notions de tranches et de plafonds de cotisations sociales
 Mesures nouvelles issues du nouveau code de sécurité sociale

THÈME 2 : MÉCANISMES DE CALCULS ET CONTRÔLES DES COTISATIONS SOCIALES

Mécanismes de calcul des cotisations sociales
 Calcul de la cotisation
 Calcul des impôts et taxes sur les salaires
 Contrôles préventifs de contentieux sur les cotisations sociales
 Savoir lire et interpréter les données fournies par l'employeur
 Rapprochements comptables utiles
 Introduction au contrôle de gestion sociale

OBJECTIF GENERAL

Prévenir les risques de contentieux par la maîtrise, l'analyse et la résolution des problèmes posés par la gestion courante des cotisations sociales.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Intégrer et appliquer les dispositions législatives les plus récentes du code de Sécurité Sociale
- Maîtriser la gestion des assiettes de cotisation sociale
- Optimiser et fiabiliser le calcul des cotisations sociales
- Maîtriser les formules de calcul des plafonds, des tranches
- Interpréter des données comptables fournies par l'employeur et proposer des redressements.

CIBLE

Tout public en charge des questions de contrôle ou de gestion des cotisations sociales.

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers
- Grilles d'analyse

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : LES SOURCES DU DROIT DU TRAVAIL

Sources législatives et réglementaires
Sources conventionnelles

THÈME 2 : LES ORGANISMES ET JURIDICTIONS SOCIALES
L'INSPECTION DU TRAVAIL LES TRIBUNAUX

Organismes consultatifs

THÈME 3 : LES CONDITIONS GÉNÉRALES DU TRAVAIL DISCIPLINE

Médecine du travail
Hygiène et sécurité

THÈME 4 : LA REPRÉSENTATION SALARIALE AU SEIN DE L'ENTREPRISE
LES DÉLÉGUÉS DU PERSONNEL

Le comité permanent de concertation économique et sociale
Les syndicats professionnels

THÈME 5 : LES CONDITIONS RELATIVES À L'EMBAUCHE
D'UN TRAVAILLEUR

THÈME 6 : FORMATION, EXÉCUTION ET FIN DU CONTRAT DE TRAVAIL

Les différents contrats de travail
Formation, suspension et résiliation du contrat de travail

OBJECTIF GENERAL

Acquérir une vision globale de la réglementation sociale.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les sources du droit de travail et les organismes compétentes
- Maîtriser les conditions relatives à l'embauche

CIBLE

Tout public. .

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

Procédure d'emploi des travailleurs expatriés au Gabon

CONTENU

THÈME 1 : L'AUTORISATION D'EMPLOI

Constitution du dossier

Dépôt et étude

Délivrance

THÈME 2 : LE CONTRAT DE TRAVAIL

Constitution du dossier

Visa de conformité

THÈME 3 : LA CARTE DE TRAVAILLEUR EXPATRIÉ

Constitution du dossier

Délivrance

THÈME 4 : LE RENOUVELLEMENT

Constitution du dossier

Dépôt et étude

Délivrance

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser la procédure d'emploi des travailleurs étrangers au Gabon.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Comprendre les spécificités qui ont trait à l'embauche des travailleurs étrangers au Gabon .

CIBLE

Tout Public.

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Présentation par diapositives
- Études de cas

DURÉE

1 jour

Gestion des congés au Gabon

CONTENU

THÈME 1 : SOURCES DU DROIT AUX CONGÉS

Notion de temps de travail effectif
Notion de période de référence

THÈME 2 : CALCUL DE LA DURÉE DES CONGÉS

Durée des congés
Détermination du travail effectif (impact du Code du travail et de la Convention Collective)

THÈME 3 : INCIDENCES D'ÉVÈNEMENTS SUR LES CONGÉS

Maladie
Préavis
Grève

THÈME 4 : RÉMUNÉRATION DES CONGÉS PAYÉS

OBJECTIF GENERAL

Maitriser la gestion des congés et absences.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Identifier et gérer les différents types de congés
- Reconnaître le temps de travail effectif et savoir le gérer
- Maitriser la fixation, modification et rémunération du temps de congé

CIBLE

DRH, Responsable Administratif, Cadre dirigeant d'entreprise et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

2 jours

Comprendre et maîtriser son rôle de délégué du personnel

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Amener les participants à comprendre le rôle et la fonction de délégué du personnel.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre l'importance des missions qui leur incombent ;
- Faire la distinction entre délégué du personnel et délégué syndical ;
- Comprendre la méthodologie de présentation des réclamations des doléances auprès de l'employeur ;
- Exercer une veille légale et réglementaire ;
- Présenter le cahier des doléances.

CIBLE

- Responsable Ressources Humaines
- Assistant Ressources Humaines
- Délégué du Personnel
- Personnel

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés Théoriques
- Travaux de groupes
- Les participants seront invités à partager leurs réussites, leurs interrogations et leurs attentes

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : STATUT ET MISSIONS

Le rôle du délégué du personnel
Définition
Délégué syndical
Différence entre délégué du personnel et délégué syndical
Les missions
Présentation des réclamations individuelles et collectives
Intervention auprès de l'inspecteur du travail
Attributions spéciales au sein de l'entreprise
En cas de licenciement (personnel et économique)
Comité de sécurité et santé au travail
Comité permanent de concertation économique et sociale

THÈME 2 : MOYENS D'ACTION

Heures de délégation
Local et droit d'affichage
Réunions (mensuelles et exceptionnelles)
Registre des doléances (Travaux Pratiques)

THÈME 3 : PROTECTION ET RÉVOCATION

Protection
Révocation

Comprendre les missions du comité de sécurité et santé au travail

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Amener les participants à comprendre les missions du Comité de Sécurité et Santé au Travail.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin du module les participants seront capables de :

- Comprendre l'importance des missions qui leur incombent;
- Intégrer la politique de prévention des risques professionnels ;
- Comprendre la méthodologie de présentation des rapports d'activités ;
- Exercer leurs missions dans le respect des lois et règlements ;
- Analyser les accidents du travail par la méthode de l'arbre des causes ;
- Entretenir une veille légale et réglementaire ;
- Véhiculer la politique prévention des risques auprès des salariés.

CIBLE

- Responsable ressources humaines
- Chef du personnel
- Membres du CSST
- Assistant formation

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Travaux de groupes
- Les participants seront invités à partager leurs réussites, leurs interrogations et leurs attentes
- Le travail sera proposé en lien étroit avec les problématiques de chacun
- Donner aux participants les outils leur permettant de tout mettre en œuvre pour qu'une équipe relève les défis et atteigne ses objectifs

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : FONDEMENTS JURIDIQUES DES CSST

Composition
Désignation
Statut

THÈME 2 : LES MISSIONS

Analyse de situation
Inspection et enquêtes
Promotion de la prévention des risques professionnels
Consultation
Formation à la sécurité

THÈME 3 : LES MOYENS D'ACTION

Informations fournies par l'employeur
Crédit d'heures
Recours à un expert
Procédure en cas de danger grave et imminent
Formation des membres du CSST
Fonctionnement

THÈME 4 : PRATIQUE

Enquête accident
Analyse par la méthode de l'arbre des causes
Fiche d'enquête après accident de travail
Fiche d'enquête relative à une situation de travail présentant un risque
Rapport annuel

Maitriser la gestion des conflits de travail par une amélioration des négociations entre les partenaires sociaux

CONTENU

THÈME 1 : DYNAMIQUE ET GESTION DES CONFLITS DE TRAVAIL

Définition des conflits de travail
 Typologie des conflits de travail
 Dynamique et schéma de développement des conflits
 Les différentes approches de gestion des conflits

THÈME 2 : LA NÉGOCIATION

Définition et représentation de la négociation
 Le processus de négociation
 Les différentes approches de négociation
 Techniques et styles de négociation
 Les qualités nécessaires à un bon négociateur

OBJECTIF GENERAL

Amener les participants à renforcer leurs capacités en matière de prévention des conflits de travail par une amélioration des négociations entre les partenaires sociaux.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- A la fin du module les participants seront capables :
- D'analyser la dynamique de développement des conflits, leur nature, leurs manifestations et leurs causes afin d'adopter l'approche idoine pour sa résolution avec efficacité ;
- D'identifier les facteurs d'aggravation ou de réduction du niveau de confrontation entre les parties en conflits ;
- D'identifier les principales étapes d'un processus de négociation ;
- De définir les caractéristiques des différentes approches de négociation ainsi que les avantages et inconvénients correspondant à chaque approche ;
- D'adopter des attitudes favorables à un dialogue constructif ;
- De planifier et exécuter un processus de négociation en appliquant différentes approches et techniques visant la résolution des conflits de travail.

CIBLE

Responsable ressources humaines, chef du personnel, délégués du personnel, chef d'équipe, chef de service, directeur.

STRATEGIE PEDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Travaux de groupes (étude de cas et jeu de rôle)
- Les participants seront invités à partager leurs réussites, leurs interrogations et leurs attentes
- Le travail sera proposé en lien étroit avec les problématiques de chacun

DURÉE

3 jours

Gérer et maîtriser les procédures de licenciement

CONTENU

THÈME 1 : LE LICENCIEMENT POUR MOTIF PERSONNEL

Le licenciement pour faute
Le Licenciement pour inaptitude et/ou impossibilité de reclassement
La procédure de licenciement

THÈME 2 : LE LICENCIEMENT POUR MOTIF ÉCONOMIQUE

Les causes
La procédure de licenciement
Le plan social

THÈME 3 : LE LICENCIEMENT DES TRAVAILLEURS PROTÉGÉS

Pour motif personnel
Pour motif économique
La procédure de licenciement

THÈME 4 : LE CALCUL DES INDEMNITÉS DE RUPTURE

L'Indemnité de préavis
L'indemnité de licenciement
L'indemnité de congés

OBJECTIF GENERAL

Les participants seront en mesure de maîtriser les différentes procédures de licenciement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin du module les participants seront capables de :

- Maîtriser les procédures de licenciement pour motif personnel
- Maîtriser la procédure de licenciement des t ravaillleurs protégés
- Maîtriser la procédure de licenciement pour motif économique
- Mettre en œuvre le plan social
- Calculer les soldes de tout compte

CIBLE

- Responsable ressources humaines
- Chef du personnel
- Assistant ressources humaines
- Directeur
- Chef de service

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Travaux de groupes
- Les participants seront invités à partager leurs réussites, leurs interrogations et leurs attentes
- Le travail sera proposé en lien étroit avec les problématiques de chacun

DURÉE

3 jours

Aspects pratiques de la gestion des heures de travail au Gabon

CONTENU

THÈME 1 : LE SYSTÈME DE POINTAGE

Pointage de présence
Pointage horaire

THÈME 2 : LA DÉTERMINATION DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

La durée hebdomadaire
Les heures supplémentaires
L'autorisation administrative

THÈME 3 : LE PAIEMENT DES HEURES SUPPLÉMENTAIRES

Les taux applicables
La répartition des heures

THÈME 4 : LES ACCIDENTS DE TRAVAIL

Définition de l'accident de travail
Définition de l'accident de trajet

THÈME 5 : LA FICHE DE DÉCLARATION

Remplissage
Délais de transmission

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les aspects pratiques de la réglementation du travail au Gabon.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Mieux comprendre la réglementation du travail au Gabon
- Connaître toutes règles ayant trait au travail au Gabon

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation par diapositive
- Études de cas

DURÉE

2 jours

Manager le risque contentieux par voie d'arbitrage

CONTENU

THÈME 1 : LE DOMAINE DE L'ARBITRAGE OHADA

Les critères d'habitabilité des litiges
Les matières arbitrables

THÈME 2 : LA CONVENTION D'ARBITRAGE

La clause compromissoire
Le compromis d'arbitrage

THÈME 3 : LES FORMES D'ARBITRAGE

L'arbitrage ad'hoc
L'arbitrage institutionnel

THÈME 4 : L'EXÉCUTION DE LA SENTENCE ARBITRALE

La sentence arbitrale
L'exequatur de la sentence

THÈME 5 : LES VOIES DE RECOURS

L'annulation de la sentence
La tierce opposition
La révision

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Initier les apprenants aux règles de l'arbitrage OHADA
- Comprendre l'intérêt du consensualisme dans le règlement des litiges

CIBLE

Personnels du service achat, juridique, commerce international.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches

DURÉE

3 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les recours face aux impayés.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Maîtriser les techniques et procédures de recouvrement
- Maîtriser les procédures de sûretés judiciaires, de mise en demeure et de transaction

CIBLE

Managers, Responsables recouvrement, toute personne désirant s'initier aux meilleures pratiques de la fonction recouvrement.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : RECOUVREMENT À L'AMIABLE

Les mesures conservatoires
 La prescription
 La saisie conservatoire
 Les sûretés judiciaires
 Le recouvrement précontentieux
 La mise en demeure
 Avocats et huissiers
 La transaction
 Les procédures rapides
 L'injonction de payer
 Le référé-provision
 Le recouvrement des chèques sans provision
 Le protêt

THÈME 2 : QUANT ET COMMENT UTILISER LES PROCÉDURES « AU FOND »

Les mesures conservatoires
 L'opposition
 Les saisies-arrêts
 La saisie conservatoire générale
 L'hypothèque judiciaire provisoire
 Les principes généraux de la procédure civile
 Le principe du conservatoire
 La procédure accusatoire
 Les voies de recours
 La compétence
 Le déroulement de la procédure
 Comment préparer une affaire
 La demande
 Les supports (les preuves et le dossier)

CONTENU

THÈME 1 : PRÉSENTATION DU SYSTÈME JUDICIAIRE GABONAIS

Les juridictions de droit commun
Les juridictions d'exception

THÈME 2 : LES SAISINES DES JURIDICTIONS

Les saisines des juridictions de droit commun
Les saisines des juridictions d'exception

THÈME 3 : LES PROCÉDURES

Les procédures ordinaires
Les procédures d'exception

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser le schéma de fonctionnement du système judiciaire gabonais.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Saisir la ou les juridictions qui gèrent le contentieux relevant de son activité
- Maîtriser le ou les modes de saisine de ces juridictions
- Avoir recours aux procédures qui mettent en mouvement l'action de ces juridictions

CIBLE

Le personnel la Direction des Affaires Juridiques et tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : COMPRENDRE LE CONTEXTE JURIDIQUE GABONAIS

Le fonctionnement institutionnel
L'influence de certains acteurs du système

THÈME 2 : ANALYSER ET COMPRENDRE LES PROCÉDURES JURIDIQUES USUELLES

Les procédures contentieuses
Les procédures non contentieuses

THÈME 3 : QUELLES SOLUTIONS JURIDIQUES PRÉCONISER EN CAS DE LENTEUR DANS LE TRAITEMENT DES PROCÉDURES

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les procédures juridiques et les dispositions OHADA
- Réduire l'incidence financière liée aux procédures juridiques

CIBLE

Cadres, dirigeants d'entreprise, Managers et Responsables juridiques.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches

DURÉE

3 jours

Rupture de contrat et traitement de la liquidation des droits légaux

CONTENU

THÈME 1 : SOURCES JURIDIQUES DE LA RUPTURE DE CONTRAT

Le contrat de travail
Le Code du travail
Les sources conventionnelles

THÈME 2 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE RUPTURES DE TRAVAIL ET DROITS

La démission
Le licenciement
Le départ en retraite
Le départ négocié

THÈME 3 : LE TRAITEMENT DE LA LIQUIDATION DES DROITS LÉGAUX INHÉRENTS À LA RUPTURE DE CONTRAT

Liquidation du préavis
Liquidation des indemnités et droits sociaux :
En cas de démission
En cas de licenciement personnel
En cas de licenciement collectif
Le départ à la retraite
Les transactions
Les indemnités et droits sociaux

OBJECTIF GENERAL

Maitriser la législation en matière de rupture contractuelle et le calcul des droits du salarié.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Reconnaître les formes de rupture de contrat
- Maitriser les procédures à appliquer en cas de rupture de contrat salarié
- Prendre les dispositions adaptées en cas de rupture de contrat salarié
- Maitriser parfaitement le calcul des droits y relatifs

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

1 jour



COMPTABILITE - FINANCE - CONTROLE DE GESTION

CFG 1

Cerner le fonctionnement et l'organisation comptable

Durée : 2 jours

CFG 2

Se familiariser avec les écritures courantes et leur contrôle

Durée : 2 jours

CFG 3

Evaluer et procéder aux écritures de clôture

Durée : 2 jours

CFG 4

SAGE PAIE

Durée : 7 jours

CFG 5

Améliorer le fonctionnement de la fonction finance

Durée : 3 jours

CFG 6

Finance pour non financiers

Durée : 2 jours

CFG 7

Initiation au contrôle de gestion

Durée : 5 jours

CFG 8

Perfectionnement au contrôle de gestion

Durée : 5 jours

CFG 9

La gestion budgétaire

Durée : 3 jours

CFG 10

L'analyse et la maîtrise des coûts

Durée : 4 jours

CFG 11

Elaboration de tableaux de bord et reporting

Durée : 3 jours

CFG 12

Méthodes d'analyse des coûts et charges dans le domaine industriel

Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Cerner le fonctionnement et l'organisation comptable

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maitriser le fonctionnement du système comptable OHADA. .

CIBLE

Comptables.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : IDENTIFIER LE RÔLE DE LA COMPTABILITÉ DANS L'ENTREPRISE

Objectifs de la comptabilité

Traduction de l'activité économique de l'entreprise

Le bilan : patrimoine et dettes de l'entreprise

Le compte de résultat : la formation du résultat

L'annexe : les informations explicatives

Les principes comptables

Les obligations légales et fiscales

THÈME 2 : UTILISER LES MÉCANISMES COMPTABLES

Le plan de comptes de l'entreprise en environnement OHADA

Le principe des écritures en partie double

La notion de débit/crédit

Les différentes classes de comptes

La classification des opérations : leur impact ou non sur le résultat

L'organisation de la comptabilité

Les pièces justificatives

Les imputations comptables

Le classement des pièces comptables

Les journaux auxiliaires

Les documents comptables : journal, grand-livre, balance

Exercice d'application : de la balance au compte de résultat et au bilan, établissement du lien entre les documents comptables.

Se familiariser avec les écritures courantes et leur contrôle

CONTENU

THÈME 1 : SCHÉMAS COMPTABLES DE BASE

THÈME 2 : FACTURES ET AVOIRS

THÈME 3 : ACQUISITION DES IMMOBILISATIONS

THÈME 4 : LA COMPTABILISATION ET LE SUIVI DE LA TVA

Fait générateur

Exigibilité

Déclaration CA3 de TVA

Exercice d'application : enregistrement de factures, régularisation d'écritures de TVA en fin de mois, remplissage d'un imprimé CA3.

THÈME 5 : LES OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE

Chèques

Virements

Effets de commerce courants en environnement local

Avances et acomptes

THÈME 6 : LES TITRES, PRÊTS ET EMPRUNTS

THÈME 7 : LES FRAIS DE PERSONNEL

Salaires et charges sociales

Frais professionnels

THÈME 8 : ÉTUDE DE CAS : CENTRALISATION DES ÉCRITURES DE PAIE

THÈME 9 : LES IMPÔTS ET TAXES EN VIGUEUR AU GABON

THÈME 10 : LE CONTRÔLE COMPTABLE, CONTRÔLE DES COMPTES CLIENTS ET RAPPROCHEMENTS BANCAIRES

Exercice d'application : établissement d'un rapprochement bancaire avec le logiciel SAGE

OBJECTIF GENERAL

Maitriser le fonctionnement du système comptable OHADA. .

CIBLE

Comptables.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

Evaluer et procéder aux écritures de clôture

CONTENU

THÈME 1 : IMMOBILISATIONS

Modes et plan d'amortissement
Provisions pour dépréciation
Plus et moins-values sur cessions d'immobilisations

THÈME 2 : ÉTUDE DE CAS : ANALYSE D'IMMOBILISATIONS

THÈME 3 : STOCKS

Inventaire physique
Évaluations
Provisions pour dépréciation

THÈME 4 : RÉGULARISATION DES COMPTES CLIENTS

Impayés
Provisions

THÈME 5 : COMPTES DE RÉGULARISATION

Recherche de l'information
Régularisation des charges et des produits
Provisions pour risques et charges
Dettes et créances en monnaie étrangère

THÈME 6 : EXERCICE D'APPLICATION : ÉCRITURES DE RÉGULARISATION

THÈME 7 : APPROCHE DE LA PARTICIPATION DES SALARIÉS

THÈME 8 : APERÇU DU CALCUL DE L'IS (PASSAGE DU RÉSULTAT COMPTABLE AU RÉSULTAT FISCAL)

Exercice d'application : montage du bilan et du compte de résultat à partir de la balance des comptes.

OBJECTIF GENERAL

Maitriser le fonctionnement du système comptable OHADA.

CIBLE

Comptables.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

- Cette formation au logiciel de gestion de la paie vous permettra de développer vos compétences sur les solutions de gestion et d'augmenter ainsi la productivité de vos équipes.
- Maitriser la méthodologie de mise en place d'une gestion de paie des employés, selon les besoins de votre entreprise.
- Acquérir une méthode de travail concrète et complète, pour réussir vos traitements de salaires.
- Maitriser les techniques de gestion de la paie.
- Minimiser les coûts liés à l'externalisation de paie.

CIBLE

Toute personne désirant suivre la formation.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Supports didactiques
- Pratique sur poste de travail
- Etudes de cas

DURÉE

07 jours

THEME 1 : PRESENTATION D'UN BULLETIN DE SALAIRE

THEME 2 : UTILISATION DE LA PAIE DANS LE LOGICIEL PAIE SAGE

Le lancement du programme
Ouverture de votre société

THEME 3 : CREATION DES ORGANISATIONS

Départements
Services
Unités
Catégories

THEME 4 : CREATION DES ETABLISSEMENTS

THEME 5 : LES CONVENTIONS COLLECTIVES

THEME 6 : LES CAISSES DE COTISATIONS

THEME 7 : LES TABLES

Natures de contrat
Types d'entrée
Motifs d'absence
Motifs de départ
Nationalité
Fonction entreprise

THEME 8 : CREATION DE SALAIRE

THEME 9 : LES BULLETINS MODELES

THEME 10 : LE TRAITEMENT MENSUEL DE LA PAIE

Saisie des variables de paie
Calcul des bulletins
Edition des bulletins

THEME 11 : LA GESTION DES PRETS

Types de prêts
Objets de prêt
Motifs d'arrêt
Etablissements prêteurs
Création des prêts

THEME 12 : EDITION DES ETATS POST-PAIE

Le livre de paie
La fiche individuelle
Mouvements de personnel
Etats des cumuls
Etats des cotisations

THEME 13 : EDITION DES ETATS PERSONNALISES

NB : Les contenus sont susceptibles de modification pour coller aux besoins réels des participants identifiés avant ou en cours de formation

Améliorer le fonctionnement de la fonction finance

CONTENU

THÈME 1 : LES MISSIONS DE LA FONCTION FINANCE

THÈME 2 : COMPRENDRE L'IMPACT DES ACTIVITÉS DE LA FONCTION FINANCE DANS LE FONCTIONNEMENT DES AUTRES UNITÉS DE L'ENTREPRISE

Contenu et fonctionnement de comptes du CIPRES

THÈME 3 : LES COMPÉTENCES TECHNIQUES À FAIRE VALOIR DANS LA FONCTION

Améliorer la performance de la fonction FINANCE

Contribuer à la stratégie financière de l'entreprise

Mettre en place un plan stratégique et opérationnel à court, moyen et long terme en réponse à la stratégie et à la vision de la hiérarchie

THÈME 4 : LES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES À OBSERVER

Adapter les tableaux de bord à la stratégie de l'entreprise

Faire preuve de réactivité et être proactif

Rendre le langage des chiffres accessible aux autres unités de l'entreprise

Intégrer la dimension éthique dans la gestion au quotidien

OBJECTIF GENERAL

Savoir utiliser les outils de la gestion et d'analyse financière ; Concevoir et gérer les missions de la fonction finance.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre les raisons et les attentes des plaintes des clients
- Fournir des solutions aux réclamations des clients

CIBLE

Direction des finances, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Supports didactiques
- Etudes de cas

DURÉE

3 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Comprendre les fondamentaux de la finance pour la prise de décision.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Développer les aptitudes suivantes - Maîtriser la logique de construction du compte de résultat et du bilan
- Maîtriser les mécanismes financiers de l'entreprise
- Evaluer la santé financière de votre organisation rapidement par la lecture de tableaux financiers

CIBLE

Toute personne intéressée par la problématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Approche théoriques
- Exercices pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : DÉCOUVRIR LES CONCEPTS CLÉS DE LA FINANCE

Rechercher les bonnes informations
Comprendre le vocabulaire financier
Trouver les informations et poser les bonnes questions
Maîtriser les principes généraux de la comptabilité
Se familiariser avec les documents comptables : le journal, le grand livre et la balance
Maîtriser les mécanismes et les principes comptables
L'importance de l'annexe

THÈME 2 : SE FAMILIARISER AVEC UN BILAN

Présentation du bilan
Le bilan : une photographie du patrimoine de l'entreprise
La relation entre le bilan et le compte de résultat
Lister les principaux postes du bilan
Les postes de l'actif : l'actif immobilisé et circulant
Les postes du passif : les capitaux propres, les dettes financières et les dettes d'exploitation

THÈME 3 : MAÎTRISER LES PRINCIPES DU COMPTE DE RÉSULTAT

Présentation du compte de résultat
Le compte de résultat : un baromètre de l'activité de l'entreprise
Définir la notion de charges et de produits
Acquérir une méthode de lecture
Les informations à retirer du compte de résultat
Analyser les différentes rubriques du compte de résultat
Les charges et produits d'exploitation
Les charges et produits financiers
Les charges et les produits exceptionnels
La constitution du résultat

THÈME 4 : DÉCOUVRIR LES MÉCANISMES DU TABLEAU FINANCIER DES RESSOURCES ET DES EMPLOIS (TAFIRE)

Cerner l'utilité du TAFIRE
Sa fonction
Ses objectifs
Analyser les liens avec le bilan et le compte de résultat
Décrypter le contenu du TAFIRE
Distinguer flux d'exploitation, d'investissement et de financement
Les informations à en déduire sur le fonctionnement de l'entreprise
Cas pratiques
Analyse de l'équilibre financier d'une entreprise à partir de son bilan
Analyse de la rentabilité d'une entreprise à partir de son compte de résultat
Etude détaillée d'un Tableau Financier de Ressources et d'Emplois (TAFIRE)

Initiation au contrôle de gestion

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Amener les participants à comprendre les fondements de l'analyse des coûts et des budgets pour saisir la manière de les utiliser afin, éventuellement, de mettre ces outils de pilotage de la performance, en place dans leurs entreprises.

CIBLE

Cadres d'entreprises : ingénieurs, responsables, gestionnaires de projets, toute personne ayant des bases en comptabilité et voulant approfondir ses connaissances dans le domaine du contrôle de gestion. Toute personne désirant comprendre les mécanismes fondamentaux du contrôle de gestion.

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : DÉFINITION DU CONTRÔLE DE GESTION

Qu'est-ce que le contrôle de gestion ?

Le périmètre du contrôle de gestion dans l'entreprise

Les acteurs du contrôle de gestion

La place du système d'information dans la sphère du contrôle de gestion ou le système d'information décisionnel

La démarche de pilotage

THÈME 2 : LES PRINCIPES ET CONCEPTS DE LA COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

Place de l'analyse des coûts dans le système comptable de l'entreprise

La relation entre comptabilité générale et comptabilité analytique

Classification des charges: directes / indirectes / variables / fixes

Définition de la notion de coût

Les composantes des coûts

Les caractéristiques d'un coût

La problématique de la méthode de calcul

THÈME 3 : MESURE DES COÛTS ET EVALUATION DES PERFORMANCES (LA MÉTHODE DES COÛTS COMPLETS)

Principe de la méthode

La ventilation entre charges directes et charges indirectes

Choix des unités d'œuvre (UE)

Le traitement des charges indirectes

Exercices pratiques pour mettre en évidence les avantages et limites de la méthode

THÈME 4 : MESURE DES COÛTS ET EVALUATION DES PERFORMANCES : LA MÉTHODE DES COÛTS PARTIELS

La méthode des coûts variables : mise en œuvre du direct Costing

L'imputation rationnelle des charges fixes

Le coût marginal

Exercices pratiques pour mettre en évidence les avantages et limites de la méthode

THÈME 5 : MESURE DES COÛTS ET EVALUATION DES PERFORMANCES : LA MÉTHODE ABC (ACTIVITY BASED COSTING)

Les principes de la méthode ABC

Notion d'activité, de processus et d'inducteurs

Démarche de calcul d'un coût ABC

Exercices pratiques pour mettre en évidence les avantages et limites de la méthode

THÈME 6 : PRÉVISION ET CONTRÔLE BUDGÉTAIRE

La méthode des standards

L'élaboration des Budgets

L'analyse des écarts

Perfectionnement au contrôle de gestion

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre les enjeux de la gestion des performances
- Être force de proposition auprès des décideurs opérationnels : réduction des coûts, création de valeur...
- Savoir prioriser les processus opérationnels selon les objectifs stratégiques et perfectionner les compétences dans l'utilisation de la gestion pour la prise de décision

CIBLE

Responsables ayant des fonctions de contrôle de gestion et/ou de planification.
Responsables d'unités opérationnelles,
Managers impliqués dans la mise en œuvre d'un système de pilotage.

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : DÉFINIR LE CONTRÔLE DE GESTION DANS L'ORGANISATION

Diagnostic stratégique de l'organisation (analyse SWOT)

Positionner la mission du contrôle dans l'organisation

Le contrôle de gestion : courroie de transmission entre la stratégie et l'exploitation

THÈME 2 : RAPPEL DE LA NOTION DE COÛT ET DES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE CALCUL

Les méthodes des coûts complets :

La méthode des coefficients

La méthode des centres d'analyse

La méthode ABC

Les méthodes des coûts partiels :

L'imputation rationnelle des coûts fixes

Le Direct Costing

THÈME 3 : LE CONTRÔLE BUDGÉTAIRE

Les différentes étapes du contrôle

Notions de budget flexible et actualisation budgétaire

Les écarts sur achats, sur coûts et sur ventes

L'analyse des écarts en écarts, volume et prix

THÈME 4 : CHOIX DE LA MÉTHODE LA PLUS APPROPRIÉE POUR LE CALCUL DES COÛTS

Adapter son système de gestion à son environnement interne et externe

Mettre en œuvre le pilotage stratégique : L'alignement des objectifs et des plans

d'actions Construire le tableau de bord prospectif

THÈME 5 : ÉLABORER LE TABLEAU DE BORD

Principes généraux

La collecte des informations et la détermination des indicateurs de performance et de pilotage

En faire un support de communication avec le reste de l'entreprise

THÈME 6 : LES OUTILS INFORMATIQUES

Initiation aux ERP et progiciels intégrés les plus utilisés

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION A L'ETUDE BUDGETAIRE

Notions de budget, l'objet de la gestion budgétaire et les outils de la gestion budgétaire

Atelier 1 : L'implémentation une gestion budgétaire dans l'entreprise

THÈME 2 : LA PROCEDURE BUDGETAIRE

Planification budgétaire, l'hierarchisation & l'interdépendance des budgets, les techniques d'élaboration des budgets, la gestion des négociations et des conflits dans la planification

Atelier 2 : L'organisation d'une procédure budgétaire dans l'entreprise

THÈME 3 : LA GESTION PREVISIONNELLE

Techniques de prévision des ventes, de la production, des approvisionnements, des investissements, de trésorerie, du compte de résultat et du bilan prévisionnel

Atelier 3 : Le pilotage de la gestion prévisionnelle dans l'entreprise

THÈME 4 : LE SUIVI ET LE CONTROLE BUDGETAIRE

Techniques de suivi et de contrôle budgétaire

Atelier 4 : Le pilotage du suivi et du contrôle budgétaire

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les éléments de la gestion budgétaire en liaison avec la planification et la stratégie des entreprises

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Faire de la gestion prévisionnelle, du suivi et du contrôle budgétaire
- Analyser les écarts budgétaires

CIBLE

Gestionnaire de budget et/ou de la budgétisation, Managers, Directeurs & chefs d'entreprises.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas

DURÉE

3 jours

L'analyse et la maîtrise des coûts

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser l'analyse des coûts pour des prises de décisions stratégiques et opérationnelles dans l'entreprise.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Utiliser une méthode de calcul pour déterminer les coûts
- Faire une analyse à partir du calcul des coûts
- Utiliser cette analyse pour le pilotage de la stratégie

CIBLE

- Exposé oral
- Etudes de cas

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : INTRODUCTION A L'ANALYSE DES COUTS

Notions de coûts, de charges, la logique de la formation des coûts & l'utilité de l'analyse des coûts.

Atelier 1 : Simulation (cas d'entreprise commerciale et industrielle).

THÈME 2 : LA METHODE DES COUTS COMPLETS

Centres d'analyse des coûts, les coûts variables et spécifiques, l'imputation rationnelle des charges fixes, la problématique des stocks et encours, l'a détermination des coûts complets.

Atelier 2 : Simulation (cas d'entreprise commerciale et industrielle).

THÈME 3 : LA METHODE ABC

Principes de la méthode, les notions d'inducteurs et la démarche de calcul, l'intérêt et les limites de la méthode.

Atelier 3 : Simulation (cas d'entreprise commerciale et industrielle).

THÈME 4 : LA METHODE DU COUT STANDART, MARGINAL, DIFFERENTIEL, DES COUTS SPECIFIQUES & CIBLES

Principes des différentes méthodes, les notions et les démarches de calcul, l'intérêt et les limites des différentes méthodes.

Atelier 4 : Simulation (cas d'entreprise commerciale et industrielle).

THÈME 5 : L'ANALYSE DES COUTS

Analyse du seuil de rentabilité et du risque d'exploitation, l'analyse des écarts de coûts, des couts cachés, contrôlables, déterminés, irréversibles, les prix de cession interne...

Atelier 5 : Simulation (cas d'entreprise commerciale et industrielle).

Elaboration de tableaux de bord et reporting

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maitriser l'élaboration et l'utilisation d'un tableau de bord, nécessaire à la prise de décision rapide, pour un pilotage optimum de la stratégie. .

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Identifier et lire les indicateurs importants pour le pilotage de la stratégie
- Elaborer un tableau de bord utile à l'exploitation de l'entreprise
- Faire les remontées d'informations nécessaires à la prise de décision appropriée.

CIBLE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : DÉFINITION ET PRINCIPES DE CONCEPTION D'UN TABLEAU DE BORD

Contenu synoptique et indicateurs d'un tableau de bord
La cohérence de la définition d'un tableau de bord
Les principes de conception d'un TB avec l'organigramme
La lecture des indicateurs clés et la transmission des informations
Atelier 1 : l'alimentation en informations pour une prise de décision rapide.

THÈME 2 : LES MÉTHODES DE CONSTRUCTION D'UN TABLEAU DE BORD

Le choix des indicateurs pertinents
Les différentes méthodes de construction de TB financier, TB prospectif... avec Microsoft Excel
Atelier 2 : Les différences entre un TB financier et un TB prospectif dans la prise de décision.

THÈME 3 : LA REMONTÉE D'INFORMATION OU LE REPORTING

Les différents niveaux de remontée
Les objectifs de la remontée rapide des informations
Les différents types de reporting
Atelier 3 : Simulations, retard de prise de décisions, analyse des problèmes causés et proposition d'un bon reporting.

THÈME 4 : FAIRE VIVRE LE TABLEAU DE BORD

Faire adhérer l'ensemble des collaborateurs au modèle de pilotage
Faire piloter les actions par des collaborateurs responsables de centres d'activités
Communiquer et faire circuler les indicateurs.

Méthodes d'analyse des coûts et charges dans le domaine industriel

CONTENU

THÈME 1 : DISTINGUER LES CHARGES

Charges directes
Charges indirectes

THÈME 2 : ELABORER LE TABLEAU DE RÉPARTITION DES CHARGES INDIRECTES

Centres auxiliaires
Centres principaux
Répartition primaire
Répartition secondaire

THÈME 3 : CALCULER LES COÛTS

Coûts d'achats
Coûts de production
Coûts de distribution
Coûts de revient

THÈME 4 : CALCULER LE RÉSULTAT ANALYTIQUE

OBJECTIF GENERAL

Au terme de la formation, les participants devraient être en mesure d'opérer une classification des coûts et d'évaluer les coûts.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

De manière spécifique, il s'agira pour les participants de :

- Faire distinction entre charges directes et charges indirectes
- Etablir le tableau de répartition des charges indirectes
- Calculer les principaux coûts : coût d'achats, coûts de production, coûts de distribution, coût de revient
- Procéder à un inventaire permanent des stocks
- Déterminer le résultat analytique

CIBLE

Responsables de fonction contrôle de gestion et des centres de prise de décision, managers, directeurs, chefs d'entreprise et tout public. .

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers

DURÉE

3 jours



➔ MANAGEMENT DE PROJET

PRO 1 Réussir vos projets avec PMP : Project Management Professional	Durée : 5 jours
PRO 2 Manager vos projets avec la méthodologie Prince 2	Durée : 4 jours
PRO 3 Elaborer votre cahier des charges	Durée : 2 jours
PRO 4 Organiser et réussir une mission de maîtrise d'ouvrage	Durée : 3 jours
PRO 5 Elaborer un plan d'affaires	Durée : 5 jours
PRO 6 Montage, mise en œuvre et suivi évaluation de projet	Durée : 5 jours
PRO 7 Analyse de projets	Durée : 4 jours
PRO 8 Evaluation des projets/programmes de développement	Durée : 5 jours
PRO 9 Devenez un utilisateur averti de MS PROJECT	Durée : 5 jours
PRO 10 Techniques d'élaboration d'une étude d'impact environnemental et social (EIES) : aspects socio-économiques	Durée : 4 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Réussir vos projets avec PMP : Project Management Professional

CONTENU

THÈME 1 : CADRE DU MANAGEMENT DE PROJET

Fondements et pratiques
Cycle de vie du projet et organisation

THÈME 2 : NORME DE MANAGEMENT DE PROJET, PROCESSUS DE MANAGEMENT D'UN PROJET

L'adéquation aux besoins locaux

THÈME 3 : DOMAINE DE CONNAISSANCE DE MANAGEMENT DE PROJET

Management de l'INTEGRATION du projet
Management du CONTENU du projet
Management des DELAIS du projet
Management des COUTS du projet
Management de la QUALITE du projet
Management des RESSOURCES HUMAINES du projet
Management des COMMUNICATIONS du projet
Management des RISQUES du projet
Management des APPROVISIONNEMENTS du projet
Projection d'un film « Comment animer et gérer un projet »

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les diverses techniques et méthodes entourant la conduite de projets selon l'approche de certification PMP du Project Management Institut (PMI).

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Etre capable de mettre en oeuvre les pratiques exemplaires de gestion de projets et reconnues par le PMI
- Maitriser et appliquer les divers domaines de connaissances du « Project Management Body Of Knowledge Book » afin de gérer efficacement toutes les étapes d'un projet
- Se préparer au processus de certification PMP

CIBLE

Responsables de projets au sein d'entreprises, Cadres, Managers, Chefs de service et toutes personnes intéressées par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

5 jours

Manager vos projets avec la méthodologie Prince 2

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les concepts et la méthodologie entourant l'approche PRINCE 2 (PROJECTS IN CONTROLLE ENVIRONNEMENTS).

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Situer la place, l'importance et l'utilité du référentiel PRINCE2 en tant que bonne pratique de gestion et de gouvernance de projets
- Etre en mesure de distinguer les principes, les processus, les composants et les aspects techniques du système PRINCE 2
- Adapter l'utilisation du référentiel PRINCE2 au projet envisagé et à l'environnement dans lequel il sera réalisé
- Développer les compétences requises à l'application de la méthode PRINCE 2
- Se préparer au processus d'obtention des certifications

CIBLE

Responsables de projets au sein d'entreprises et participants aux projets d'entreprise.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : HISTORIQUE ET INTRODUCTION À PRINCE 2

THÈME 2 : LES 04 PHASES DE PRINCE 2

Démarrage (SU)
Initialisation (IP)
Exécution (CS, MP, SB,)
Clôture (CP)

THÈME 3 : LES 08 PROCESSUS DE PRINCE 2

Elaborer un projet (SU)
Initialiser un projet (IP)
Diriger un projet (DP)
Contrôler une séquence (CS)
Gérer la livraison des produits(LP)
Gérer les limites des séquences(LS)
Clôre un projet (CP)
Planifier (PL)

THÈME 4 : LES 08 COMPOSANTS DE PRINCES 2

Cas d'affaires
Organisation
Plans
Contrôle
Management du risque
La Qualité dans un environnement Projet
Gestion de la configuration
Maîtrise des changements

THÈME 5 : LES 03 ASPECTS TECHNIQUES

Planification basée sur les produits
Technique de contrôle de la qualité
Technique de contrôle des changements

THÈME 6 : LES AUTRES ÉLÉMENTS À PRENDRE EN COMPTE

Le Plan Qualité de Projet
Les Principaux documents
Gestion des Risques
Gestion des Changements

Elaborer votre cahier des charges

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les approches méthodologiques et les techniques d'élaboration efficace d'un cahier de charge.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Situer la place et l'importance d'un cahier de charges
- Identifier les niveaux d'objectifs à atteindre dans le cadre d'un projet
- Déterminer le macro-planning et l'enveloppe budgétaire dans la phase amont du projet
- Concevoir et rédiger le cahier de charges selon un modèle pertinent et approprié

CIBLE

Chefs de projet, Directeurs et Responsables de projet.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : IDENTIFIER LA PLACE DU CAHIER DES CHARGES DANS LE PROCESSUS PROJET

- Les différents types de cahiers des charges
- Le cahier des charges générique
- Le cahier des charges fonctionnel
- Le cahier des charges technique

THÈME 2 : DÉTERMINER LES OBJECTIFS ET LES RÉSULTATS ATTENDUS

- Faire exprimer les objectifs premiers du projet
- Formaliser les objectifs d'impact pour l'entreprise
- Formuler une expression fonctionnelle du besoin
- Indiquer les éventuelles solutions à explorer
- Lister les livrables du projet

THÈME 3 : DÉFINIR L'ORGANISATION DU PROJET

- Définir l'équipe projet
- Définir les règles de prise de décision, les pouvoirs de signature et les règles de communication

THÈME 4 : DÉTERMINER LES DONNÉES CHIFFRÉES

- Elaborer un macro-planning pour le projet
- Déterminer une évaluation budgétaire intégrant une enveloppe pour risques et aléas
- Formaliser les hypothèses prises

THÈME 5 : INITIALISER UNE ANALYSE DES RISQUES

THÈME 6 : RÉDIGER ET UTILISER LE CAHIER DES CHARGES

- Utiliser un plan type de cahier des charges
- Pour communiquer : s'appuyer sur le cahier des charges pour élaborer la note de lancement
- Pour structurer le processus d'achat

Organiser et réussir une mission de maîtrise d'ouvrage

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Acquérir les compétences requises à l'organisation d'une mission efficace de maîtrise d'ouvrage.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer les capacités et habiletés requises à la gestion méthodique des activités clés
- Prévoir et gérer les risques et incertitudes
- Cultiver les facteurs de succès du projet
- Gérer efficacement les partenariats et les relations de soustraitance
- Animer et mobiliser les collaborateurs et acteurs impliqués dans l'ouvrage

CIBLE

Chefs de projets, Directeurs et Responsable de projets, Chargés de mission, Chefs de services impliqués dans des projets et membres de l'équipe de projet et toute autre personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : QUELLE MAÎTRISE D'OUVRAGE AUJOURD'HUI ?

Maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'oeuvre
Maîtrise d'ouvrage stratégique, déléguée ou opérationnelle
Maître d'ouvrage et directeur de projet : profils, compétences, motivations

THÈME 2 : QUELLE ORGANISATION POUR LES UTILISATEURS

Quels représentants des utilisateurs, profils et disponibilité ?
Comment obtenir l'adhésion des utilisateurs ?
Organiser l'animation d'un métier, les groupes de travail, règles et bonnes pratiques

THÈME 3 : LES LIEUX DE DÉCISION DES MAÎTRISES D'OUVRAGES

Comité de pilotage, comité de suivi, comités utilisateurs : rôles et frontières
Organiser les niveaux de décision entre les comités
La remontée d'alertes, la prise de décision et l'homogénéité de l'information

THÈME 4 : LES TÂCHES DÉLÉGABLES AU SEIN D'UNE MAÎTRISE D'OUVRAGE

Comment déléguer la planification, la gestion, les vérifications et contrôles, les animations de réunions ?
Quels rôles pour les assistants maîtres d'ouvrage ?
Savoir les choisir : compétences fonctionnelles, techniques ou organisationnelles ?
La définition et le contrôle de la délégation

THÈME 5 : METTRE EN PLACE SES OUTILS DE COMMUNICATION

Organiser un plan de communication et l'exécuter
Les outils de base : les lettres projets, l'intranet ...
Comment faire partager une vision commune, informer sur l'état d'avancement, avertir à temps, s'assurer de la bonne réception du message

Elaborer un plan d'affaires

CONTENU

THÈME 1 : PRÉSENTER LES PROMOTEURS

Présentation de l'équipe dirigeante et de ses responsabilités
Structure organisationnelle

THÈME 2 : DÉCRIRE L'IDÉE-PROJET

Historique de l'idée
Déterminer les missions, finalité, vision et justification de l'idée-projet
Décrire les activités de l'idée-projet

THÈME 3 : RÉALISER DES ANALYSES ÉCONOMIQUES ET DE MARCHÉS

Analyser le marché qualitativement et quantitativement
Identifier les risques et y associer un plan de management
Définir la stratégie marketing et les hypothèses diverses
Déterminer les moyens à mettre en oeuvre

THÈME 4 : RÉALISER L'ANALYSE FINANCIÈRE DU PROJET

Le tableau des investissements
Le tableau de financement initial
Le plan de trésorerie
Le seuil de rentabilité
Le plan de financement (CT, MT, et LT)

OBJECTIF GENERAL

Acquérir les connaissances et les habiletés requises pour élaborer un plan d'affaires professionnel de haut niveau.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre et maîtriser les principaux éléments qui composent un plan d'affaires pertinents
- Etre en mesure de décrire l'idée d'affaire ou le projet envisagé
- S'approprier les outils méthodologiques et techniques d'étude de marché et d'analyse financière du projet ou de l'idée d'affaire
- Bien intégrer les informations et les dimensions qu'un plan d'affaire doit comporter

CIBLE

Promoteurs de projet, chefs de services, Entrepreneurs, Responsables de financement de projet et toute personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

5 jours

Montage, mise en œuvre, gestion et suivi évaluation de projet

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Renforcer les capacités des acteurs de la décentralisation dans le montage, la mise en œuvre, la gestion et le suivi évaluation des projets, afin de les professionnaliser dans la gestion du développement local et la promotion des bonnes pratiques de gouvernance administrative, sociale, économique, financière et technique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Connaître les origines, principes, concepts clés et contenu du montage, de la mise en œuvre, de la gestion et du suivi évaluation des projets
- Fournir aux participants une démarche méthodologique pour le montage, la mise en œuvre, la gestion et le suivi évaluation des projets, pour rendre opérationnelle la formation reçue et pouvoir les démultiplier
- Présenter et fournir aux participants des outils pratiques applicables dans leur travail en tant qu'acteurs du développement local

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : GÉNÉRALITÉS

L'historique et définition d'un projet
Les différents types de projets
Les objectifs du montage de projet

THÈME 2 : CONCEPTION ET MONTAGE D'UN PROJET

Identification d'une idée de projet
Méthodologie de recherche d'une idée de projet
Cadre logique d'un projet : arbre de problèmes, arbre de solution
Éléments à considérer pour le montage d'un projet

THÈME 3 : CONDUITE ET GESTION D'UN PROJET

Planification
Management et leadership
Gestion financière
Gestion de production et de vente

THÈME 4 : SUIVI-ÉVALUATION DU PROJET

Définition
Différence entre suivi et évaluation
Evaluation externe
Evaluation interne
Evaluation conjointe

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

La formation en analyse de projets est de rendre des responsables aptes à programmer, réaliser et analyser des projets de développement dans les contextes socio-économiques et culturels divers.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les méthodes d'identification des besoins
- S'approprier les outils de diagnostic et d'analyse
- Contrôler et suivre efficacement vos projets

CIBLE

Managers de projets, Promoteurs de projets, Entrepreneurs, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés et discussions
- Travaux pratiques et illustration de cas en plénière

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : MÉTHODES ET DÉMARCHES D'IDENTIFICATION DES BESOINS ET OUTILS DE DIAGNOSTIC

Définir le cadre logique et sa mise en œuvre

Les critères de viabilité de la gestion de projets; technique, organisationnelle, politique, économique, financière, environnementale, sociale et culturelle

Outils d'analyse (Taux de rendement interne, VAN, etc)

Gouvernance

THÈME 2 : DÉVELOPPEMENT DU PROJET

Étude des processus au travers d'autres cas de projets ou d'expériences connues

Méthodes et outils de management de projet

Élaboration cahier des charges et relations avec les parties prenantes

Budget et outils d'analyse financière

THÈME 3 : GESTION ET SUIVI

Démarches, techniques et outils d'évaluation à mi-parcours et finale

Les outils de suivi

La construction des indicateurs (construire et analyser des tableaux de bord et outil de suivi financier)

Techniques de rédaction de rapports d'activité, de suivi et d'évaluation

Plan de transfert

THÈME 4 : ANALYSE DE PROJETS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Articuler les dimensions économiques, sociales et environnementales dans l'analyse et la conduite des projets

Acteurs sociaux et approche genre (relation femme-homme)

Élaborer de projets qui intègrent les dimensions éthiques, d'équité, sociétale et économique

Concevoir une gestion concertée et intégrée des ressources

Internaliser les coûts (approche Coût/bénéfice)

Développer des synergies et de réciprocités entre les acteurs concernés par le projet

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Fournir aux participants les techniques, outils et méthodes nécessaires pour évaluer un projet ou un programme de développement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Conseiller les acteurs, les décideurs et partenaires financiers dans les orientations et décisions, avec le souci de veiller à la gestion saine des ressources et à l'amélioration des conditions de vie des populations concernées tant au niveau économique, social et environnemental tout en assurant la durabilité des activités planifiées.
- déployer les compétences recherchées par les organisations internationales, nationales, locales, publiques ou parapubliques (qui financent des activités de développement, projet ou programme)
- assurer efficacement les missions proposées au sein d'équipes pluridisciplinaires dans l'évaluation des projets/programmes de développement tout en impliquant étroitement les partenaires locaux : élus, administrations, associations, populations et leurs représentants.

CIBLE

Tout public, niveau supérieur ou individus ayant au moins 5 années d'expérience pratique dans la gestion de projet dans l'administration privée, publique ou parapublique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Approche andragogique en tenant compte des caractéristiques des participants(es)
- Exposés et discussions
- Travaux pratiques et illustration de cas en plénière

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : TECHNIQUES DE PRÉPARATION D'UN PLAN D'ÉVALUATION DE PROJET

Quelques concepts clés et terminologie de l'évaluation de projets
Objectifs de l'évaluation et pourquoi évaluer un projet ou un programme
Application des critères d'évaluation : pertinence, efficacité, efficience viabilité et impact
Planification de l'évaluation d'un projet
Approbation d'un plan d'évaluation
Présentation, diffusion des résultats de l'évaluation

THÈME 2 : DIFFÉRENTES DÉMARCHES ET OUTILS UTILISÉS DANS L'ÉVALUATION DE PROJETS

Listes de contrôle
Matrices d'impact
Méthodes d'aide à la décision
Cadre logique
Approche GAR (Gestion axée sur les résultats)
Grille d'analyse de développement durable

THÈME 3 : VÉRIFICATION DE L'OPTIMISATION DES RESSOURCES

Définitions, objectifs, responsabilisation et accès l'information
Relations entre la fonction de vérification et la politique gouvernementale
Facteurs clés associés à l'exécution d'un mandat de vérification des ressources
Processus de planification
Règles de conduite de la vérification de l'optimisation des ressources

THÈME 4 : NIVEAUX D'ÉVALUATION D'UN PROJET/PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT

Une évaluation des ressources (humaines, matérielles, financières et informationnelles)
Une évaluation des processus (atteinte d'objectifs-méthodes et pratiques de gestion)
Une évaluation des résultats (extrants – effets et impact)
Une évaluation de l'impact du projet par rapport au but et à l'objectif final

THÈME 5 : NIVEAUX D'ÉVALUATION D'UN PROJET/PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT

Définitions, objectifs et principes de développement durable
Gouvernance
Élaboration et conduite d'un plan de développement
Élaboration et interprétation d'indicateurs de mesure du développement durable (bilan social-bilan environnemental bilan économique et bilan de gouvernance)
Vérification des principes du développement durable
Gestion du développement durable, comme projet organisationnel (Allocation des ressources, Études de faisabilité, délais, budget, communications, qualité, risques, équipes de projet, achats et approvisionnements (choix des fournisseurs, appel d'offres, etc.)
Évaluation d'un projet sous l'angle de développement durable (utilisation de l a grille de développement durable, méthode des bilans)

Devenez un utilisateur averti de MS PROJECT

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION À MS PROJECT

Navigation

Tâches (dépendances, durée, délais, chevauchement, contraintes temporelles)

Ressources (création, plan de charge)

THÈME 2 : PLANIFICATION DANS MS PROJECT

Ordonnancement des tâches (diagramme de GANTT, chemin critique, PERT)

Durée

THÈME 3 : OPTIMISATION DANS MS PROJECT

Optimisation de l'ordonnancement des tâches et nivellement des ressources

Suivi de lancement du projet

THÈME 4 : CONTRÔLE DE L'AVANCEMENT DES COÛTS

Tables

Tri

Filtres

Rapports

OBJECTIF GENERAL

Se familiariser aux fonctionnalités de MS PROJECT en tant que logiciel de gestion de projets à utiliser dans la conduite de projets.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Planifier et piloter les différentes activités d'un projet
- Ordonnancer un projet
- Optimiser les données et ressources du projet
- Contrôler l'avancement du projet et des coûts

CIBLE

Responsables de projets, chefs de service, Directeurs, Professionnels, managers et toute autre personne intéressée par MS PROJECT.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé Oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

5 jours

Techniques d'élaboration d'une étude d'impact environnemental et social (EIES) : Aspects socio-économiques

CONTENU

THÈME 1 : LE PROJET

Présentation du projet
Parties prenantes

THÈME 2 : ETAT INITIAL

Les acteurs en présence
La zone du projet

THÈME 3 : IMPACTS ET ATTENTES DES ACTEURS

Les impacts
Les attentes

THÈME 4 : PLAN DE GESTION SOCIAL

Actions à engager
Objectifs
Responsables

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les techniques d'élaboration d'une étude d'impact.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Savoir conduire une EIES
- Parvenir à une meilleure prise en compte de la dimension humaine dans un projet

CIBLE

Bureaux d'études, professions libérales.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation par PowerPoint
- Simulation

DURÉE

4 jours



MANAGEMENT DU SECTEUR PUBLIC ET DES COLLECTIVITES

MSP 1

Gestion de la Qualité dans le Secteur Public

Durée : 4 jours

MSP 2

Management de la performance des Organisations Publiques

Durée : 4 jours

MSP 3

Gestion des Projets : Montage des Projets de Partenariats Public Privé (PPP)

Durée : 3 jours

MSP 4

Evaluation et Pilotage des Politiques Publiques

Durée : 4 jours

MSP 5

La Gestion axées sur les Résultats

Durée : 5 jours

MSP 6

La Décentralisation au Gabon

Durée : 4 jours

MSP 7

Elaboration et Exécution d'un budget participatif d'une collectivité locale

Durée : 5 jours

MSP 8

Planification intégrant le genre

Durée : 5 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Familiariser les participants avec les outils et méthodes de gestion de la qualité dans le secteur public.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin de la session, les participants seront en mesure de :

- Faire le diagnostic d'un processus
- Dérouler un projet Lean six sigmas
- Intégrer le concept de qualité totale au fonctionnement de leur institution

CIBLE

Cadres, Directeurs, Responsable qualité, tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : INTRODUCTION

Processus de gestion dans le secteur public
Amélioration des processus de gestion
Impact de la normalisation sur les processus de gestion

THÈME 2 : LE PROCESSUS

Diagnostic d'un processus
Description d'un processus
Mesure de performance d'un processus
Atelier 1 : choix d'un processus et diagnostic général

THÈME 3 : LEAN SIX SIGMA

Lean six sigma – application dans le secteur public
Déroulement d'un projet lean six sigma
Atelier 2 : lean six sigma dans la fonction publique

THÈME 4 : QUALITÉ TOTALE

Application de la philosophie de la qualité totale au secteur public
Atelier 3 : potentiel d'application de la gestion de la qualité totale

THÈME 5 : CONCLUSION

Plénière : Mise en commun des discussions dans les ateliers
Remise d'un résumé des ateliers (maximum 2 pages)
Examen récapitulatif (1 heure)

CONTENU

THÈME 1 :

Présentation d'un modèle général des théories, approches et techniques en appui à l'amélioration de la performance et la gestion axée sur les résultats dans les organisations publiques des Etats modernes.

THÈME 2 :

Le point de départ de la GAR : l'appréciation des résultats actuellement produits dans votre organisation, votre unité administrative ou votre équipe et les liens qu'on peut établir entre ces résultats et les objectifs poursuivis.

THÈME 3 :

L'établissement d'objectifs d'amélioration réalistes en lien avec ce qui a été établi au thème 2.

THÈME 4 :

Les composantes d'une stratégie de gestion de changement visant l'introduction ou le renforcement de la gestion axée sur les résultats (et quelques outils utiles).

THÈME 5 :

Application future d'une GAR : les engagements des participants au cours des prochains mois pour introduire et renforcer la gestion par objectifs et axée sur les résultats.

OBJECTIF GENERAL

Familiariser les participants avec les outils et méthodes de management de la performance dans les organisations publiques.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin de la session, les participants seront en mesure de :

- Enoncer des objectifs réalistes d'amélioration de leurs performances
- Prendre en compte les spécificités de la gestion Axée sur les résultats (GAR) dans le mode de fonctionnement de leurs institutions respectives.

CIBLE

Chefs de services, Cadres, Dirigeants.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Étude de cas
- Travaux pratiques
- Travaux en équipe

DURÉE

4 jours

Gestion des projets : montage des projets de partenariat public privé (ppp)

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Familiariser les participants avec les outils et méthodes de gestion des projets de partenariat public privé (PPP).

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin de la session, les participants seront en mesure de :

- Maitriser l'équilibre essentiel dans le cadre d'un projet de partenariat public privé
- Elaborer un projet de partenariat public privé en tenant compte des aspects administratif, financier, logistique...

CIBLE

Directeur, Chefs de services, Cadres.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Étude de cas
- Travaux pratiques
- Travaux en équipe

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR LES PPP (ORIGINE ET ENCADREMENT LÉGAL D'UN PROJET PPP)

La notion de Partenariat Public-Privé

L'environnement institutionnel et législatif favorable (et indispensable) pour mettre en œuvre les PPP

THÈME 2 : TYPES DE PROJETS CONCERNÉS ET ENGAGEMENTS CONTRACTUELS CORRESPONDANTS ET PARTAGE DES RESPONSABILITÉS

L'équilibre essentiel d'un projet PPP

L'application : la résolution des litiges (avec des cas concrets)

THÈME 3 : ELABORATION D'UN PROJET DE PPP

Les projets PPP dans le secteur des infrastructures de transport (procédures habituelles, concessions sur appel d'offres soit en une phase, soit en deux phases – PPP pour exploitation et entretien)

THÈME 4 : ASPECTS ADMINISTRATIFS, FINANCIERS ET LOGISTIQUES D'UN PROJET PPP : LES CONTRATS DE PARTENARIAT ENTRE LE SECTEUR PUBLIC ET LES ENTREPRISES PRIVÉES (AVEC DES CAS CONCRETS)

THÈME 5 : LE SUIVI ET L'ÉLABORATION D'UN PPP (AVEC DES CAS CONCRETS)

CONTENU

THÈME 1 : CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES SUR L'ÉVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES

La mise en œuvre d'une politique
L'évaluation d'une politique

THÈME 2 : L'ÉVALUATION

- Les étapes du processus évaluatif (étude de faisabilité, mandat, réalisation, suivi)
- Les étapes d'une évaluation : de la formulation des attentes à l'utilisation des résultats

THÈME 3 : LES MÉTHODES ET INSTRUMENTS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

L'évaluation quantitative
Les approches expérimentales
L'évaluation qualitative

THÈME 4 : LE CONTRÔLE DE LA QUALITÉ ET LES ENJEUX ÉTHIQUES D'UNE DÉMARCHÉ ÉVALUATIVE

Les standards de qualité
Les enjeux éthiques de l'évaluation
Ethique et évaluation : un mariage mixte
Dilemmes et tensions éthiques

THÈME 5 : DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET DES STRUCTURES ÉVALUATIVES

Présentation des concepts
Le développement des capacités évaluatives

OBJECTIF GENERAL

Familiariser les participants avec les outils et méthodes d'évaluation et de pilotage des politiques publiques.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A la fin de la session, les participants seront en mesure de :

- Réaliser une évaluation de leurs activités ou projets
- Prendre en compte les questions d'éthique dans leurs processus d'évaluation de projets et politiques

CIBLE

Directeur, Chefs de services, Cadres, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Étude de cas
- Travaux pratiques
- Travaux en équipe

DURÉE

4 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Fournir aux participants les outils leur permettant de cerner la réglementation en matière de décentralisation au Gabon et d'appréhender les relations entre les administrations de l'Etat et les collectivités locales.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Comprendre les enjeux de la décentralisation pour le développement du Gabon
- Mieux apprécier le fonctionnement des collectivités locales
- Identifier les interlocuteurs habilités à engager les collectivités locales
- Mesurer le niveau des responsabilités des acteurs qui y interviennent

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Support

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : HISTORIQUES ET DÉFINITIONS

Contexte historique

Définition : déconcentration, décentralisation, évolution des collectivités

THÈME 2 : LE CADRE JURIDIQUE ET LES OBJECTIFS DE LA DÉCENTRALISATION

Les objectifs de la décentralisation au Gabon

La responsabilité des décisions aux citoyens

L'adéquation aux besoins locaux

La transparence des structures et des responsabilités

Recentrer le code de l'Etat

Optimiser le rendement administratif tant de l'Etat que des organisations décentralisées.

Le cadre juridique de la décentralisation

La constitution

Les textes législatifs et textes réglementaires

Les lois de décentralisation et la mise en œuvre des décrets d'application

THÈME 3 : ORGANISATION TERRITORIALE DE L'ÉTAT

L'organisation administrative

Les Administrations locales : Mode de désignation

Mission et champs de compétence d'une collectivité

Fonctionnement d'une collectivité locale et responsabilité de ses acteurs

Le maire agent de l'Etat et de la commune

Le contrôle et la responsabilité des élus

Le contrôle de l'égalité et le rôle de la tutelle

La responsabilité des élus

THÈME 4 : FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS LOCAUX

Les principes de gestion de la collectivité publique

Les moyens de financement des investissements publics locaux

Les ressources propres et les autres modes de financement

Incidences d'un investissement sur les finances de la collectivité et l'élaboration d'un plan pluriannuel d'investissement

THÈME 5 : LE CONTRÔLE DE LA LÉGALITÉ DES ACTES DES COLLECTIVITÉS LOCALES LE CONTRÔLE ADMINISTRATIF

Le contrôle juridictionnel

Les procédures contentieuses

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Comprendre les fondamentaux de la finance pour la prise de décision.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- A la fin de la formation, les participants seront capables de développer les aptitudes suivantes
- Maîtriser la logique de construction du compte de résultat et du bilan
 - Maîtriser les mécanismes financiers de l'entreprise
 - Evaluer la santé financière de votre organisation rapidement par la lecture de tableaux financiers

CIBLE

Toute personne intéressée par la problématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Approche théoriques
- Exercices pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : DÉCOUVRIR LES CONCEPTS CLÉS DE LA FINANCE

- Rechercher les bonnes informations
- Comprendre le vocabulaire financier
- Trouver les informations et poser les bonnes questions
- Maîtriser les principes généraux de la comptabilité
- Se familiariser avec les documents comptables : le journal, le grand livre et la balance
- Maîtriser les mécanismes et les principes comptables
- L'importance de l'annexe

THÈME 2 : SE FAMILIARISER AVEC UN BILAN

- Présentation du bilan
- Le bilan : une photographie du patrimoine de l'entreprise
- La relation entre le bilan et le compte de résultat
- Lister les principaux postes du bilan
- Les postes de l'actif : l'actif immobilisé et circulant
- Les postes du passif : les capitaux propres, les dettes financières et les dettes d'exploitation

THÈME 3 : MAÎTRISER LES PRINCIPES DU COMPTE DE RÉSULTAT

- Présentation du compte de résultat
- Le compte de résultat : un baromètre de l'activité de l'entreprise
- Définir la notion de charges et de produits
- Acquérir une méthode de lecture
- Les informations à retirer du compte de résultat
- Analyser les différentes rubriques du compte de résultat
- Les charges et produits d'exploitation
- Les charges et produits financiers
- Les charges et les produits exceptionnels
- La constitution du résultat

THÈME 4 : DÉCOUVRIR LES MÉCANISMES DU TABLEAU FINANCIER DES RESSOURCES ET DES EMPLOIS (TAFIRE)

- Cerner l'utilité du TAFIRE
- Sa fonction
- Ses objectifs
- Analyser les liens avec le bilan et le compte de résultat
- Décrypter le contenu du TAFIRE
- Distinguer flux d'exploitation, d'investissement et de financement
- Les informations à en déduire sur le fonctionnement de l'entreprise

Cas pratiques

- Analyse de l'équilibre financier d'une entreprise à partir de son bilan
- Analyse de la rentabilité d'une entreprise à partir de son compte de résultat
- Etude détaillée d'un Tableau Financier de Ressources et d'Emplois (TAFIRE)

Elaboration et execution d'un budget participatif d'une collectivite locale

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Renforcer les capacités des acteurs de la décentralisation dans l'élaboration et l'exécution d'un budget participatif d'une collectivité locale, afin de les professionnaliser dans la gestion du développement local et la promotion des bonnes pratiques de gouvernance administrative, sociale, économique, financière et technique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Connaître les origines, principes, concepts clés, contenu du Budget participatif (BP)
- Fournir aux participants une démarche méthodologique sur l'élaboration et l'exécution d'un budget participatif d'une collectivité locale, pour rendre opérationnelle la formation reçue et pouvoir les démultiplier
- Présenter et fournir aux participants des outils pratiques applicables dans leur travail en tant qu'acteurs du développement local

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Étude de cas
- Travaux pratiques
- Travaux en équipe

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : LE CADRE JURIDIQUE ET LA PRÉPARATION DU BUDGET

Cadre juridique
Principes budgétaires généraux
Présentation du budget
Préparation et vote du budget

THÈME 2 : NOTIONS GÉNÉRALES SUR LE BUDGET PARTICIPATIF (BP)

Du budget classique au budget participatif
Le budget participatif en Afrique
Les principes de base
Les avantages du BP pour la collectivité locale et les citoyens
Le budget participatif et les OMD
Les conditions du BP

THÈME 3 : LE CYCLE DU PROCESSUS DE MISE EN ŒUVRE

La volonté politique
État des lieux
Définitions des règles
Diagnostic et priorisation
Formation des alliances
Mise en œuvre
Suivi-évaluation
Exemples de cycle de BP au Gabon
Limites et difficultés dans la mise en œuvre

THÈME 4 : LE CONTRÔLE DES COLLECTIVITÉS

Les organes de contrôle et procédures de vérification
La portée et les sanctions

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Renforcer les capacités des acteurs de la décentralisation dans la planification locale intégrant le genre, afin de les professionnaliser dans la gestion du développement local et la promotion des bonnes pratiques de gouvernance administrative, sociale, économique, financière et technique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Connaître les origines, principes, concepts clés et contenu du concept genre et de la planification locale prenant en compte la dimension genre
- Fournir aux participants une démarche méthodologique pour une planification locale intégrant le genre, pour rendre opérationnelle la formation reçue et pouvoir les démultiplier
- Présenter et fournir aux participants des outils pratiques applicables dans leur travail en tant qu'acteurs du développement local

CIBLE

Directeur, Chefs de services, Cadres, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Étude de cas
- Travaux pratiques
- Fiche

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : NOTIONS DE BASE SUR LE GENRE

Comprendre le genre
Le terme « genre »
L'approche intégrée du genre
L'analyse selon le genre
L'égalité homme-femme
La décentralisation et la prise en compte du genre
Décentralisation VS déconcentration
Décentralisation et développement local (intégrant le genre)

THÈME 2 : CADRAGE POLITIQUE ET JURIDIQUE DU GENRE AU GABON

Contexte politique
Stratégie d'égalité et d'équité de genre au Gabon
La dimension genre au Gabon : diagnostic actuel

THÈME 3 : LA DIMENSION GENRE DANS LA PLANIFICATION LOCALE :
CAS D'UN PLAN COMMUNAL

Qu'est-ce que la planification ?
Objectifs de la planification intégrant le genre
Le processus de planification communale
Phase préparatoire
Information, sensibilisation
Comité de pilotage
Phase de diagnostic
Phase vision, orientations stratégiques et objectifs
Vision
Orientation stratégiques et objectifs
Guides pour un cadre logique d'intervention intégrant le genre
Phase de programmation
Phase d'arbitrage et validation
Mise en œuvre
Mise en œuvre
Lobbying/ plaidoyer
Suivi évaluation
Clés pour la réussite de la planification intégrant le genre



↘ EFFICACITÉ DE LA FONCTION ASSISTANTE DE DIRECTION

EFA 1

Organiser son activité de secrétaire

Durée : 3 jours

EFA 2

Les basiques de la communication pour la fonction d'assistant

Durée : 2 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU

THÈME 1 : LA SECRÉTAIRE ET LES CARACTÉRISTIQUES DE SON RÔLE

Définition
Fonctions
Carrière
Spécialisations

THÈME 2 : LA NÉGOCIATION D'ACHAT

Le mobilier
Le matériel

THÈME 3 : LE STOCKAGE

Les ordres de classement
Les modes de classement
L'archivage électronique
La numérotation et référence du courrier

THÈME 4 : L'ORGANISATION DES RÉUNIONS ET MANIFESTATIONS

THÈME 5 : LA PRÉPARATION DES VOYAGES D'AFFAIRES

OBJECTIF GENERAL

Gérer de manière parcimonieuse le temps ;
Définir clairement vos activités.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Allier efficacité maximale à une fatigue minimale dans un cadre agréable
- Améliorer le confort de la station de travail pour augmenter la productivité
- Organiser de façon harmonieuse et efficace le déroulement de la réunion
- Décharger le responsable de tout souci matériel afin qu'il utilise au mieux le temps dont il dispose

CIBLE

Assistante de direction, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : LE PROCESSUS DE COMMUNICATION

THÈME 2 : LA COMMUNICATION ÉCRITE EXTERNE

La lettre commerciale

Deux présentations de lettres

Les règles de fond à respecter (norme NF Z 11-001)

La lettre administrative

Comment se préparer à la rédaction administrative

Les caractères de la rédaction administrative

La lettre à la forme personnelle

La lettre entre services

Lettres à des personnalités et lettres courantes

OBJECTIF GENERAL

Améliorer la qualité rédactionnelle des outils ;
Maîtriser les grands outils de la communication.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Identifier les objectifs des messages professionnels
- Reconnaître des attitudes dans des situations de communication professionnelle
- Savoir écrire vite et bien
- Connaître la fonction et les caractéristiques de la lettre

CIBLE

Assistante de direction.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Apports théoriques

DURÉE

2 jours



↓ VENTE

VEN 1 La promotion des ventes : conception, gestion et évaluation	Durée : 3 jours
VEN 2 Comment mieux vendre vos produits et développer votre chiffre d'affaires	Durée : 4 jours
VEN 3 Perfectionnement a la négociation commerciale	Durée : 2 jours
VEN 4 Les techniques de vente et de relation clientèle au téléphone	Durée : 4 jours
VEN 5 Le comportement et l'organisation pour une bonne relation au téléphone	Durée : 2 jours
VEN 6 Gérer efficacement son portefeuille client	Durée : 3 jours
VEN 7 Mieux gérer son temps pour vendre plus	Durée : 2 jours
VEN 8 Comment prospecter pour gagner de nouveaux clients	Durée : 2 jours
VEN 9 Maitrisez le face a face avec le client	Durée : 5 jours
VEN 10 Comment maitriser votre secteur de vente	Durée : 2 jours
VEN 11 Comment gratifier vos clients pour mieux les conserver	Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

La promotion des ventes : conception, gestion et évaluation

CONTENU

THÈME 1 : LES PRINCIPES DE LA PROMOTION DES VENTES

Objectifs, la démarche et l'élaboration d'une stratégie de promotion de vente destinée aux clients

Atelier 1 : la place de la promotion des ventes dans les activités marketing de l'entreprise

THÈME 2 : LES MOYENS DE LA PROMOTION DES VENTES

Outils d'élaboration d'une promotion des ventes, l'alignement de ces outils avec la stratégie marketing

Atelier 2 : travaux sur le choix d'outils d'élaboration d'une promotion des ventes

THÈME 3 : LA GESTION DE LA CAMPAGNE DE PROMOTION DES VENTES

Planification des actions, la gestion (budget, acteurs, actions), la planification et le suivi avec Ms Project, les pré et post tests

Atelier 3 : la gestion d'une campagne de promotion des ventes

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les principes et les techniques de promotion afin d'arriver à encourager l'achat d'un produit ou d'un service.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre comment fonctionne la promotion consommateur et quelles en sont les différentes techniques
- Savoir quels sont les éléments à prendre en compte, dans le choix des techniques de promotion et les formes de promotions destinées aux distributeurs, aux vendeurs et aux prescripteurs
- Concevoir, gérer et évaluer une campagne de promotion.

CIBLE

Média planeur, Responsable de la communication commerciale, Managers, Directeurs de la communication.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas

DURÉE

3 jours

Comment mieux vendre vos produits et développer votre chiffre d'affaires

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les techniques efficaces de vente
- Améliorer son chiffre d'affaires

CIBLE

Cadres des Directions commerciales et marketing, Vendeurs.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Tests
- Projection de film
- Etude de cas
- Jeux de rôles

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : LES DISPOSITIONS POUR VENDRE

Le contexte marketing
La maîtrise du savoir-faire

THÈME 2 : QU'EST-CE QUE LA VENTE?

Ce que ne devrait pas être la vente
Ce que devrait être la vente?

THÈME 3 : LA CONDUITE DE L'ACTE DE VENTE

L'état d'esprit
La démarche et les techniques de vente
Préparer la visite
Rencontrer le client
Analyser les besoins
Travailler l'argumentaire
Intégrer l'objection
Conclure la vente
Projection d'un film «Vendre nos services»

THÈME 4 : FIDÉLISER ET PROSPECTER POUR DÉVELOPPER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES

Projection d'un film «Comment développer son chiffre d'affaires»

Perfectionnement à la négociation commerciale

CONTENU

THÈME 1 : LE RÉSEAUTAGE

THÈME 2 : LA GESTION DE LA CLIENTÈLE

THÈME 3 : LES VENTES ADDITIONNELLES

THÈME 4 : ORGANISER SES DÉPLACEMENTS

THÈME 5 : LA GESTION DU TEMPS DES VENDEURS

OBJECTIF GENERAL

- Optimiser sa prospection commerciale en développant son portefeuille client ;
- Intégrer la notion de réseau et de gestion du temps.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Elaborer et mettre en œuvre sa tactique de négociation.

CIBLE

Vendeur confirmé souhaitant optimiser ses compétences, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

2 jours

Les techniques de vente et de relation clientèle au téléphone

CONTENU

THÈME 1 : EMISSION ET RÉCEPTION D'APPELS

THÈME 2 : L'EXPRESSION PHYSIQUE ET VERBALE

THÈME 3 : LA DÉCOUVERTE DU CLIENT

THÈME 4 : ARGUMENTER, CONVAINCRE

THÈME 5 : RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

THÈME 6 : CONCLURE

OBJECTIF GENERAL

Piloter efficacement la relation client avec une force de vente assise.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Développer une présence chaleureuse et professionnelle au téléphone
- Valoriser le service et les solutions apportées
- Résoudre les solutions délicates avec tact

CIBLE

Collaborateur entrant en fonction,
tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

4 jours

Le comportement et l'organisation pour une bonne relation au téléphone

CONTENU

THÈME 1 : LA PRÉPARATION

THÈME 2 : LA GESTION DE LA CLIENTÈLE

THÈME 3 : LES TECHNIQUES D'ANCRAGE
ET L'EXPRESSION DES SENTIMENTS

THÈME 4 : LA TECHNIQUE DE CLOSING

OBJECTIF GENERAL

Comprendre les mécanismes de l'agressivité.
S'armer pour faire face aux appels clients difficiles dans la relation client par téléphone.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Conduire l'entretien téléphonique
- Apporter une réponse juste, précise et rapidement

CIBLE

Vendeur confirmé souhaitant optimiser ses compétences, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

2 jours

Gérer efficacement son portefeuille client

CONTENU

THÈME 1 : COMMENT SEGMENTER VOTRE CLIENTELE PAR LA MÉTHODE ABC

THÈME 2 : FIXEZ LES OBJECTIFS POUR CHAQUE CLIENT

THÈME 3 : CHOIX DES STRATÉGIES ET TACTIQUES SPÉCIFIQUES À CHAQUE CLIENT

THÈME 4 : COMMENT ANALYSER LE POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT DE CHAQUE CLIENT

THÈME 5 : COMMENT CRÉER UNE RELATION FORTE AVEC CHAQUE CLIENT.

OBJECTIF GENERAL

A la fin de cette formation chaque participant sera en mesure de mieux connaître ses clients en les classifiant suivant leur importance dans le but de mener à bien les actions de développement du chiffre d'affaires et de fidélisation.

CIBLE

- Vendeurs B to B
- Vendeurs distribution

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Tests
- Base de données client
- Fiche client
- Matériel vidéo

DURÉE

3 jours

Mieux gérer son temps pour vendre plus

CONTENU

THÈME 1 : ANALYSER VOTRE TEMPS DE TRAVAIL PAR TACHE

THÈME 2 : ANALYSER VOTRE PLANNING

THÈME 3 : COMMENT ANALYSER SON ORGANISATION

THÈME 4 : COMMENT ÉTABLIR VOS PRIORITÉS

THÈME 5 : MÉTHODE POUR PLANIFIER VOS ACTIVITÉS

THÈME 6 : DE COUVREZ VOTRE POTENTIEL DE VISITE

THÈME 7 : CONNAÎTRE LA FRÉQUENCE DES VISITES

THÈME 8 : PLANIFIER VOS VISITES

OBJECTIF GENERAL

Cette formation permettra aux vendeurs d'adopter les principes d'une gestion optimale du temps dans le but d'améliorer leur productivité.

CIBLE

- Vendeurs distribution
- Vendeurs B to B

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Tests
- Base de données client
- Fiche client
- Matériel vidéo

DURÉE

2 jours

Comment prospecter pour gagner de nouveaux clients

CONTENU

THÈME 1 : COMMENT IDENTIFIER LES PROSPECTS

THÈME 2 : CRÉEZ VOTRE FICHER PROSPECTS

THÈME 3 : SÉLECTIONNEZ VOS PROSPECTS

THÈME 4 : COMMENT BÂTIR UN PLAN DE PROSPECTION

THÈME 5 : DE COUVREZ LES DIFFÉRENTES MÉTHODES DE PROSPECTION

THÈME 6 : MAÎTRISEZ L'UTILISATION DU TELEPHONE POUR OBTENIR DES RENDEZ-VOUS

THÈME 7 : ELABOREZ VOTRE RÉCAPITULATIF DES APPELS

OBJECTIF GENERAL

A la fin de cette formation les participants seront capables d'élaborer et de mettre en œuvre un plan de prospection efficace

CIBLE

- Attaché Commercial,
- Technico-commercial
- Vendeur débutant ou confirmé

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Tests
- Jeux de rôle
- Grille d'observation
- Matériel vidéo
- Paper board
- Pré-test et post test pour mesurer l'évolution des connaissances des stagiaires
- Évaluation de la formation par les stagiaires

DURÉE

2 jours

Maitrisez le face a face avec le client

CONTENU

THÈME 1 : COMMENT SE PRÉPARER POUR VENDRE,

THÈME 2 : L'ASTUCE POUR CRÉER UNE PREMIÈRE BONNE IMPRESSION,

THÈME 3 : LES TECHNIQUES POUR DE COUVRIR LES BESOINS DU CLIENT,

THÈME 4 : LA PRÉSENTATION DE LA SOLUTION AU CLIENT,

THÈME 5 : COMMENT CONVAINCRE LE CLIENT,

THÈME 6 : SAVOIR RASSURER LE CLIENT,

THÈME 7 : COMMENT EMPORTER LA DÉCISION DU CLIENT,

THÈME 8 : BIEN PRENDRE CONGÉ DU CLIENT.

OBJECTIF GENERAL

A la fin de cette formation les participants seront capables de conduire un entretien de vente en suivant un fil conducteur qui permet de décrocher la commande et de développer les ventes.

CIBLE

- Attaché Commercial
- Technico-commercial
- Ingénieur Commercial
- Ingénieur d'affaires
- Commercial grand compte
- Vendeurs débutants ou confirmés voulant se recycler

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Tests
- Jeux de rôle
- Fiche argumentaire
- Grille d'observation

DURÉE

5 jours

Comment maîtriser votre secteur de vente

CONTENU

THÈME 1 : QU'EST-CE QU'UN SECTEUR DE VENTE ET COMMENT LE GÉRER ?

THÈME 2 : COMMENT DÉVELOPPER LE POTENTIEL DE TEMPS DE VISITE ;

THÈME 3 : COMMENT REPARTIR SON TEMPS DE VISITE EN FONCTION DU TYPE DE VISITE ;

THÈME 4 : COMMENT REPARTIR SON TEMPS EN FONCTION DES CLIENTS ;

THÈME 5 : LA PLANIFICATION DES VISITES.

OBJECTIF GENERAL

Cette formation permettra aux participants de gérer efficacement leur secteur de vente pour réaliser leurs objectifs commerciaux.

CIBLE

- Vendeurs distribution
- Commerciaux B to B

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Tests
- Planning des visites

DURÉE

2 jours



COMMUNICATION

COM 1 Communiqués et dossiers de presse	Durée : 2 jours
COM 2 Piloter et mesurer l'efficacité de vos actions de communication	Durée : 2 jours
COM 3 Concevoir et déployer votre plan de communication	Durée : 2 jours
COM 4 Réussir votre communication interne	Durée : 2 jours
COM 5 Communiquer en période de tension interne	Durée : 2 jours
COM 6 Concevoir et animer un journal d'entreprise	Durée : 2 jours
COM 7 Le web fundraising	Durée : 2 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU

THÈME 1 : RÉDIGER UN COMMUNIQUÉ DE PRESSE PERCUTANT

Objectifs et finalités d'un communiqué de presse,

Les atouts pour le réussir et retenir l'attention du journaliste : angle, message essentiel titre, contact...

Les techniques rédactionnelles adaptées, les accroches

Quand expédier un communiqué de presse ? Comment ? A qui ?

Adapter le communiqué aux différents médias,

Quelles retombées en espérer ?

THÈME 2 : MONTER UN DOSSIER DE PRESSE

Les différences fondamentales entre communiqué de presse et dossier de presse,

Objectifs et finalités d'un dossier de presse,

La structure du dossier de presse

Quand concevoir un dossier de presse ? Comment et à qui le remettre ? Quand ?

Maîtriser la forme : mise en page, titre, sommaire

Travailler les messages : angles, messages essentiels, rédaction des textes et des titres annexes, illustrations

OBJECTIF GENERAL

Les spécificités des communiqués de presse percutants. • La structure d'un dossier de presse attractif

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Rédiger des documents à destination des journalistes en utilisant leurs techniques rédactionnelles Maîtriser les techniques de rédaction et de mise en forme d'un communiqué et d'un dossier de presse

CIBLE

Chargés de communication

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges sur les pratiques des participants.
Radiographie en ateliers des communiqués ou dossiers de presse réalisés et apportés par les participants et/ou par l'intervenant

DURÉE

2 jours

Piloter et mesurer l'efficacité de vos actions de communication

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

- Savoir définir des indicateurs fiables de résultat et choisir des méthodes d'évaluation adaptées,
- Savoir construire un tableau de bord pertinent et l'adapter aux différents domaines de la communication externe.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Evaluer une action de communication.
- Concevoir des tableaux de bords opérationnels.
- Piloter et suivre ses actions de communication.
- Défendre et optimiser ses budgets

CIBLE

Responsables de communication externe, interne et institutionnelle, chargés de la communication interne/externe

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Exercices pratiques des participants.

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : LES FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION

A quoi sert la communication.
 Les trois natures de communication et leurs outils
 Les cibles potentielles
 Les 4 mots-clés de la communication
 La démarche de communication
 A retenir

THÈME 2 : MONTER ET PILOTER LES ACTIONS DE COMMUNICATION

Bâtir une fiche action
 Remplir la grille EMOFF
 Construire le rétro-planning
 Les conditions de succès de toute action de communication
 Les tableaux de bords opérationnels
 A retenir

THÈME 3 : LES OUTILS D'ÉVALUATION AMONT ET AVAL

Les quatre types d'audits
 Les questionnaires et les enquêtes
 Les techniques projectives
 Le cas particulier des relations presse : le PQR
 Evaluer un salon
 Les mesures et indicateurs de la publicité
 Enquête et sondages : les explications d'IPSOS
 A retenir

THEME 4 COMMUNIQUER AVEC UN PETIT BUDGET

Faire assumer les budgets par les autres
 Développer sa créativité

Concevoir et deployer votre plan de communication

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Cette formation permet aux participants d'acquérir une méthodologie rigoureuse pour faire vivre la communication et élaborer le plan de communication.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Disposer d'une méthodologie pour évaluer les besoins de communication et établir un diagnostic.
- Élaborer un plan de communication cohérent avec la culture et la stratégie de l'entreprise.
- Construire un tableau de bord pour piloter la mise en œuvre des actions de communication.

CIBLE

- Responsable de la communication externe/interne, nouveau dans la fonction.
- Responsable des relations publiques, des relations presse.
- Chargé(e) de communication.
- Conseiller en communication, chargé(e) du budget en agence.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Exercices pratiques des participants.

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : IDENTIFIER LES GRANDS PRINCIPES, LES MISSIONS ET LES OBJECTIFS DE LA COMMUNICATION

Les fondamentaux de la communication :

Enjeux, objectifs, acteurs et relais.

La double mission du responsable de la communication :

Piloter la fonction communication ;

Conseiller et «outiller» les autres fonctions.

La démarche de communication.

THÈME 2 : ÉVALUER LES BESOINS DE COMMUNICATION : ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC

Les trois étapes d'un audit de communication.

Les méthodes de recueil d'information (enquêtes qualitatives/quantitative...).

Le choix des leviers les plus adaptés au contexte pour identifier les besoins de communication.

Établir des repères pour évaluer la communication interne et bâtir un tableau de bord (méthodes, périodicité, indicateurs...).

THÈME 3 : CONCEVOIR UN PLAN DE COMMUNICATION AU SERVICE DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

Bâtir sa stratégie de communication en fonction du contexte et des cibles prioritaires.

Définir des objectifs mesurables.

Choisir les outils adaptés :

Communication managériale, relations publiques,

Edition, Web 2.0,

Communication commerciale....

La responsabilité sociale de l'entreprise et la communication : une nouvelle dynamique porteuse de sens.

Planifier et budgéter les actions de communication

Définir le calendrier et les moyens financiers et humains en fonction des priorités stratégiques :

Chiffrer les ressources nécessaires pour atteindre les objectifs de communication.

Élaborer le budget prévisionnel et suivre le budget

CONTENU

THÈME 1 : ENJEUX ET IMPACT DES NOUVELLES TECHNOLOGIES SUR LA COMMUNICATION INTERNE

Définition et missions de la communication interne.
 Evolution de la fonction.
 Communication interne et accompagnement du changement.
 Impact des technologies sur l'organisation.
 Le management et la fonction communication interne.

THÈMES 2 : CONCEVOIR UN PLAN DE COMMUNICATION INTERNE

Diagnostiquer l'existant : système de recueil de l'information.
 Animer des réunions et des entretiens individuels.
 Analyser et définir ses priorités en fonction des cibles.
 Adapter son plan de communication avec la stratégie de l'entreprise.

OBJECTIF GENERAL

Cette formation vous donnera la méthodologie et les outils pour concevoir votre stratégie et votre plan de communication interne, en fonction de l'environnement, de la culture et des moyens de votre entreprise. Vous serez capable de préparer et déployer une communication interne pour accompagner tout changement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Savoir élaborer et piloter une politique de communication interne
- Maîtriser les principaux outils de communication interne : oral, supports écrits, intranet, multimédias
- Évaluer les résultats de la communication interne

CIBLE

- Collaborateurs des services communication,
- Responsables communication,
- Responsables RH.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

La méthode pédagogique est active et participative. Elle alterne l'apport de connaissances et les exercices appliqués.

DURÉE

2 jours

Communiquer en période de tension interne

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Identifier un type de changement et un niveau de résistance Bâtir une stratégie relationnelle spécifique Concevoir un plan de communication pour une période de changement et de crise

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Maîtriser les clés de la communication de changement.

CIBLE

Responsables et chargés de communication, DRH.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : IDENTIFIER LE TYPE DE CHANGEMENT ET LES RÉSIDENCES

Identifier les trois types de changements : provoqué, anticipé, subi.
Anticiper les trois niveaux de résistance au changement.
Identifier les quatre leviers à actionner : management, structure, systèmes, culture.

THÈME 2 : DÉFINIR LE RÔLE DE LA COMMUNICATION

Définir les quatre objectifs : faire savoir, faire comprendre, faire s'approprier, faire agir.
Repérer les grands canaux de communication : hiérarchique, participatif, médiatique, syndical, externe.
Evaluer son dispositif de communication et ses principaux outils.

THÈME 3 : CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE RELATIONNELLE

Connaître l'équilibre des forces sociales : hostiles, hésitantes, neutres, alliées.
Bâtir une stratégie relationnelle en fonction de la position des cibles.
Gérer les rumeurs.

THÈME 4 : CONCEVOIR UN PLAN DE COMMUNICATION SPÉCIFIQUE

Planifier ses actions en fonction des phases du changement.
Coupler les objectifs de communication et les objectifs des phases.
Adapter ses messages en fonction des positions des cibles : gain, confiance, mobilisation.
Choisir les médias adaptés au couple message/cible.

THÈME 5 : COMMUNIQUER EN SITUATION DE CRISE

Connaître les six réflexes de pilotage à adopter.
Définir une stratégie, une position et des éléments de langage.
Dresser la carte des acteurs impliqués
Occuper le terrain et communiquer sur des faits.
Répondre aux sollicitations.

Concevoir et animer un journal d'entreprise

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Au cours de cette formation, vous apprendrez à gérer avec efficacité les supports d'information interne.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Déjouer les pièges habituels de forme ou de fond spécifiques à la presse d'entreprise.
- Maîtriser les genres journalistiques tels que l'interview, le reportage, le compte rendu, la brève...
- Appréhender les enjeux éditoriaux : intérêt du lecteur, sens de l'actualité, cible.

CIBLE

- Membres d'un comité de rédaction
- Chargés de communication interne
- Chargés de communication externe, RH...

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges sur les pratiques des participants
- Etudes de cas

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : LES OBJECTIFS DU SUPPORT

Quels sont les objectifs ?
Quel est son lectorat ?

THEME2 : SON «CODE DE LA ROUTE»

Les principes et les règles qui régissent le support
Y-a-t-il des interdits et pourquoi ?

THEME3 : SON CONTENU

Les thèmes traités. Pourrait-on aborder d'autres thèmes ?

THÈME 4 : SA FORME

Quelle forme ? (périodicité, style, type d'articles, rubriques, nombres de pages....)

THÈME 5 : LA COMPOSITION ET L'ORGANISATION DU COMITÉ

«Recrutement», répartition des rôles, droits et devoirs...

THÈME 6 : LES ÉTAPES DE LA MISE EN ŒUVRE DU JOURNAL

Préparation, réalisation, fabrication, diffusion, promotion, contrôle

THÈME 7 : GESTION EN INTERNE OU SOUS-TRAITANCE

Les incidences sur le pilotage de la revue

CONTENU

THÈME 1 : L'ÉVOLUTION DU FUNDRAISING

THÈME 2 : LES SOURCES CLASSIQUES DE FUNDRAISING

THÈME 3 : LES NOUVEAUX ESPACES DE FUNDRAISING

THÈME 4 : LES DIFFÉRENTS TYPES DE DONATEURS

THÈME 5 : L'UTILISATION DU WEB 2.0 DANS LA STRATÉGIE DE FUNDRAISING

OBJECTIF GENERAL

- Comment élaborer une stratégie globale de fundraising ?
- Pourquoi vous devez profiter des opportunités qu'offre internet ?
- Comment assurer votre visibilité et votre crédibilité sur internet ?
- Comment « vendre » votre cause efficacement à travers les réseaux sociaux ?
- Où trouver les potentiels donateurs ?
- Comment utiliser les plateformes de e-fundraising existantes pour financer vos projets ?
- Comment intégrer le web dans la stratégie globale de votre organisation ?

CIBLE

- Responsables d'ONG, associations, institutions,
- Acteurs du développement social
- Organismes d'assistance sociale

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques
- Échanges sur les pratiques des participants
- Etudes de cas

DURÉE

2 jours



MARKETING

MAR 1 De la planification au plan marketing	Durée : 5 jours
MAR 2 Améliorer votre accueil client	Durée : 3 jours
MAR 3 Gestion de l'accueil physique et téléphonique	Durée : 4 jours
MAR 4 Les fondamentaux de la relation client téléphonique (émission et réception)	Durée : 2 jours
MAR 5 Manager la qualité de service et améliorer la productivité	Durée : 4 jours
MAR 6 Gérer les réclamations et mieux servir vos clients	Durée : 4 jours
MAR 7 Mieux gérer les files et le temps d'attente	Durée : 4 jours
MAR 8 Le contrôle des activités marketing	Durée : 3 jours
MAR 9 La veille stratégique et concurrentielle	Durée : 2 jours
MAR 10 Le Marketing bancaire	Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

De la planification au plan marketing

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser l'analyse stratégique marketing qui découle sur la mise en place des plans cohérents et efficaces des actions commerciales.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Savoir implémenter une analyse stratégique marketing et gérer les variables du mix
- Savoir construire un plan marketing

CIBLE

Responsables d'analyse marketing, Marketeur, Managers, Directeurs & chefs d'entreprises.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Les notions et les outils seront présentés oralement en 15heures sur un support Powerpoint, en favorisant les échanges avec les participants.
- Les présentations seront soutenues par des études de cas en 25 heures, traités en atelier (les échanges et les partages des expériences seront encouragés).

DURÉE

5 jours

THÈME 1 : LA FONCTION ET LES METIERS DU MARKETING

Organisation de la fonction marketing, les outils, les techniques des prévisions, des analyses et de la planification des activités marketing

Atelier 1 : l'organisation des activités marketing dans une entreprise

THÈME 2 : L'ANALYSE DIAGNOSTIC EN MARKETING

Outils de l'analyse diagnostic & la problématique du choix des outils utiles à l'analyse diagnostic en marketing, les liens avec la stratégie d'entreprise

Atelier 2 : la réalisation d'une analyse diagnostic marketing

THÈME 3 : LA STRATEGIE MARKETING

Diagnostic et des choix des activités à la fixation des objectifs, de la stratégie d'entreprise à la stratégie marketing ; l'analyse des segments et du choix des marchés ciblés au positionnement marketing

Atelier 3 : l'implémentation d'une stratégie marketing

THÈME 4 : LA GESTION DES VARIABLES DU MIX

Eléments qui impacteront la construction d'une politique de produit, de prix, de distribution & de communication, tous cohérents avec la stratégie marketing retenue

Atelier 4 : le choix des politiques cohérentes avec la stratégie marketing retenue

THÈME 5 : LA MISE EN ŒUVRE ET LE SUIVI D'UN PLAN MARKETING

Eléments d'un plan marketing, les moyens utilisés, les différents budgets, le calendrier de réalisation, et les problématiques du suivi

Atelier 5 : la construction du plan marketing et ses implications

CONTENU

THÈME 1 : LES FONDEMENTS DE L'ACCUEIL CLIENT

THÈME 2 : L'ACCUEIL EN FACE À FACE

Comment assurer la prise de contact
 Faire le filtrage
 Analyser et traiter la demande du visiteur
 Projection d'un film «Accueillir et servir vos clients :
 La démarche d'accueil»
 Assister et prendre en charge le visiteur
 Gérer l'attente du visiteur
 Projection d'un film «Incivilité clients»
 Conclure l'accueil en face à face
 Projection d'un film «Accueil client en face en face»

THÈME 3 : L'ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE

Recevoir les appels entrants et internes
 Qualifier et filtrer les appels
 Assurer le conseil aux appelants
 Gérer les retours d'appel et les appels en attente
 Gérer les autres fonctions (transfert d'appel, prise de notes, prise
 de rendez-vous, prise de congé)
 Projection d'un film «Accueil client au téléphone »

OBJECTIF GENERAL

Améliorer vos compétences d'accueil en face et au téléphone.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Savoir gérer efficacement l'accueil téléphonique et physique.

CIBLE

Personnels d'accueil.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas
- Projections de films
- Témoignages et discussions

DURÉE

3 jours

Gestion de l'accueil physique et téléphonique

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Améliorer vos compétences d'accueil en face et au téléphone.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Identifier les critères de qualité de l'accueil client face à face et téléphonique
- S'appuyer sur les compétences et qualités personnelles requises
- Définir ses axes personnels d'amélioration afin de réussir l'accueil face à face et l'accueil téléphonique

CIBLE

Personnels de front et back office ainsi que leurs Responsables

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Projection de films
- Témoignages et discussion

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : AUTODIAGNOSTIC DU STYLE D'ACCUEIL DE VOTRE ORGANISATION

Se faire une idée de son style d'accueil

Faire face à vos compétences personnelles en matière d'accueil client

THÈME 2 : LES FONDAMENTAUX DE L'ACCUEIL CLIENT

Les fondements de l'accueil client

Le rôle de l'environnement du point de vente

Préparer l'accueil du client

Le personnel d'accueil est déterminant

THÈME 3 : ABORDER MIEUX ET PLUS SEREINEMENT VOTRE ACCUEIL CLIENT EN FACE À FACE

Les fondamentaux de l'accueil client en face à face

Film : « Accueillir et servir vos clients »

La démarche d'accueil

Gérer les réclamations, les conflits et l'agressivité du visiteur

Film : « Incivilité clients »

Les aptitudes nécessaires : langage corporel, verbal, voix...

Film : « Accueil client en face à face »

THÈME 4 : AMÉLIORER VOTRE ACCUEIL CLIENT TÉLÉPHONIQUE

Maîtriser le savoir-faire : les outils indispensables

Faire preuve d'empathie et instaurer le respect et la confiance : le savoir-être

Film : « Accueil client au téléphone »

Les fondamentaux de la relation client téléphonique (émission et réception)

CONTENU

THÈME 1 : DESCRIPTION DES OUTILS (SAVOIR FAIRE)

Introduction à la relation client
Le script
Le traitement d'objections
La directivité / Questionnement
La reformulation

THÈME 2 : LA QUALITÉ DE SERVICE (SAVOIR ÊTRE)

L'écoute / L'écoute active
La convivialité
La valorisation
Le dédoublement
Le discours professionnel

OBJECTIF GENERAL

S'approprier les bases de la relation client téléphonique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les outils de la relation client au téléphone
- Garantir une qualité de service optimale

CIBLE

Chargés de clientèle, service client, téléconseillers.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Cas pratiques

DURÉE

2 jours

Manager la qualité de service et améliorer la productivité

CONTENU

THÈME 1 : INTÉGRER LES STRATÉGIES DE PRODUCTIVITÉ ET DE QUALITÉ DE SERVICE

THÈME 2 : QU'EST-CE QUE LA QUALITÉ DE SERVICE ?

Les définitions

Qualité des services Vs Qualité des produits

THÈME 3 : LE MODÈLE DES ÉCARTS (UN OUTIL CONCEPTUEL POUR IDENTIFIER ET CORRIGER LES PROBLÈMES DE QUALITÉ DE SERVICE)

Identifier les écarts de service

Corriger ou réduire les écarts

Projection d'un film «Mieux servir vos clients»

THÈME 4 : MESURER ET AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SERVICE

Les mesures de qualité de service

Les outils d'identification et d'analyse des problèmes de qualité de service

Le Retour Sur Qualité (ROQ: Return On Quality)

Projection d'un film «Manager la qualité de service»

THÈME 5 : DÉFINIR ET MESURER LA QUALITÉ DE SERVICE

La productivité dans un contexte de service

Effizienz du service, productivité et efficacité

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Analyser les problèmes de qualité de service
- Maîtriser les outils d'amélioration de la qualité

CIBLE

Cadres des Directions commerciales et marketing.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Supports de présentation
- Travaux en équipe

DURÉE

4 jours

Gérer les réclamations et mieux servir vos clients

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comprendre les raisons et les attentes des plaintes des clients
- Fournir des solutions aux réclamations des clients

CIBLE

Cadres des Directions commerciales et marketing, personnel des services «Réclamation» et des services en contact avec la clientèle.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Supports de présentation

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : LA PLAINTÉ (RÉCLAMATION) DANS LE COMPORTEMENT DU CLIENT

Les types de réactions possibles des clients face aux défaillances de service
Comprendre les réactions du client face aux défaillances
Qu'attendent les clients une fois qu'ils se sont manifestés ?

THÈME 2 : LES RÉACTIONS DES CLIENTS À UNE SOLUTION EFFICACE

L'impact du Service Après Vente (SAV) ou du traitement des réclamations sur la fidélité du client
Le paradoxe du SAV ou du traitement des réclamations
Projection d'un film «Les clients mécontents»

THÈME 3 : LES PRINCIPES D'UN SERVICE APRÈS VENTE (SAV)

Permettre aux clients de donner facilement leurs avis
Mettre en place un SAV efficace
Comment gérer une réclamation ?
L'impact des compensations dans la réparation du préjudice
Projection d'un film «Mieux servir vos clients»

THÈME 4 : LES GARANTIES

Le pouvoir des garanties et leur pertinence
Comment élaborer des garanties ?
Les types de garanties possibles

THÈME 5 : DRESSER LE BILAN EXPÉRIENTIEL DES PLAINTES DES CLIENTS

Les objectifs d'un système de remontées d'informations (CFS : Customer Feed-back System)
Les outils de collecte de réclamation
Encourager et faciliter les feed-back non-sollicités
Analyse, reporting et communication des feed-back clients

Mieux gérer les files et le temps d'attente

CONTENU

THÈME 1 : L'ATTENTE

L'attente: phénomène universel
Pourquoi les files d'attente ?
Les différentes formes de files d'attente
Adapter le système de file d'attente aux segments du marché

THÈME 2 : MODÈLES ET DÉTERMINANTS DES FLUX DE FRÉQUENTATION

Comprendre les modèles de flux de fréquentation
Analyser les moteurs de flux de fréquentation
Planifier et commercialiser des services

THÈME 3 : MINIMISER LA PERCEPTION DE LA FILE ET DU TEMPS D'ATTENTE

Expliquer aux clients les raisons de l'attente
Les éléments psychologiques de l'attente
Le rôle du décor de l'environnement de service
L'impact de l'atmosphère générale

THÈME 4 : GÉRER LA FILE D'ATTENTE

Ajuster la capacité pour répondre à la demande de service
L'organisation spatiale: signes, symboles, artefacts
Les stratégies marketing appropriées

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Adapter les stratégies marketing aux fluctuations de la demande
- Rendre moins pénible le temps d'attente
- Comprendre l'impact de l'environnement du service sur les individus

CIBLE

Cadres des Directions commerciales et marketing, personnels d'accueil ou des points de vente.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas

DURÉE

4 jours

Le contrôle des activités marketing

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Evaluer l'efficacité de la gestion marketing d'une entreprise.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Connaître la démarche du contrôle d'une gestion marketing
- Conduire une mission de contrôle marketing
- Rendre compte auprès des directions stratégiques afin de justifier les budgets

CIBLE

Gestionnaires des fonctions et des activités marketing, Managers, Directeurs & chefs d'entreprises.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : DEFINITION DU CONTROLE MARKETING

Objectifs & organisation de l'activité de contrôle

Atelier 1 : l'ordonnancement des activités de contrôle marketing dans une entreprise

THÈME 2 : LE CONTROLE DU PLAN MARKETING

Analyse des ventes, des parts de marché, les ratios de dépense par rapport au CA, l'analyse financière

Atelier 2 : le rapport de contrôle du plan marketing

THÈME 3 : LE CONTROLE DE LA RENTABILITE

Analyse de la rentabilité marketing, l'identification des actions correctives, les coûts direct et les coûts complets

Atelier 3 : le rapport de contrôle de la rentabilité d'un produit/marché

THÈME 4 : LE CONTROLE DE LA PRODUCTIVITE & STRATEGIQUE

Productivité marketing, les éléments de l'audit marketing

Atelier 4 : le rapport global de contrôle des activités marketing

La veille stratégique et concurrentielle

CONTENU

THÈME 1 : LA VOCATION D'UN SERVICE DE VEILLE

THÈME 2 : LES BÉNÉFICES D'UN SERVICE DE VEILLE

THÈME 3 : LES ÉTAPES CLÉS AVANT MISE EN PLACE

THÈME 4 : LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

OBJECTIF GENERAL

Adopter une démarche de veille au sein de son entreprise, en acquérant des outils et méthodes de mise en œuvre d'une politique de veille.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Comparer et développer son savoir faire
- Mettre en place un projet d'innovation

CIBLE

Responsable d'activités, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Etude de cas

DURÉE

2 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Comprendre la fonction et la discipline pour obtenir des résultats propres au secteur banque.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Positionner le marketing dans le processus stratégique de la gestion de la banque et de son fonctionnement
- Intégrer les outils marketing fondamentaux (marketing stratégique et opérationnel essentiellement) et se les approprier dans son univers sectoriel et son contexte concurrentiel
- Etre capable de diffuser la notion de client interne au centre du dispositif de la banque

CIBLE

Cadres et Responsables d'agences en charge de questions marketing mais qui n'ont pas eu un cursus marketing spécifique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés à travers un processus d'apprentissage collectif (animateurs et participants);
- Travaux d'application en groupes (ateliers)

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : LE MARKETING AUJOURD'HUI DANS L'UNIVERS BANCAIRE

Le concept marketing dans la banque
Les principes clés de la démarche du marketing
Les tendances observées

THÈME 2 : CONNAISSANCE DU CLIENT

Segmenter son marché, puis cibler (Atelier)
Les matrices de segmentation
Les critères de segmentation

THÈME 3 : LE POSITIONNEMENT

Le positionnement et la construction de l'avantage concurrentiel
Le cahier des charges d'un positionnement efficient
Les pistes du positionnement différenciateur

THÈME 4 : MARKETING DES PRODUITS ET SERVICES

Construire son offre en s'appuyant sur les attentes clients (processus écoute client, client interne, notion de parcours client, moments de vérité (Atelier)
Politique de produits et services

THÈME 5 : COMMUNICATION, RELATION CLIENTÈLE

Approche multicanal
Marketing et communication
Le poids de la marque
Revitaliser la vente et la relation clientèle (Atelier)



LOGISTIQUE-ACHAT-DOUANE

LAD 1 Techniques d'Achat	Durée : 3 jours
LAD 2 Techniques de négociation d'achat	Durée : 3 jours
LAD 3 Management des achats	Durée : 2 jours
LAD 4 Le contrat d'Achat : outils et méthodes	Durée : 3 jours
LAD 5 Les achats généraux et de prestation de service	Durée : 2 jours
LAD 6 Transport - douane	Durée : 3 jours
LAD 7 Incoterms 2010	Durée : 4 jours
LAD 8 Optimiser vos déclarations de douane	Durée : 4 jours
LAD 9 Le contentieux douanier	Durée : 4 jours
LAD 10 Gestion des stocks et des approvisionnements	Durée : 4 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com



LOGISTIQUE-ACHAT-DOUANE (Suite)

LAD 11 Logistique et transport	Durée : 4 jours
LAD 12 Tenue des stocks et inventaires	Durée : 3 jours
LAD 13 Gestion des stocks	Durée : 4 jours
LAD 14 Gestion des Entrepôts	Durée : 3 jours
LAD 15 Gestion de la logistique	Durée : 3 jours
LAD 16 Gérer la logistique amont	Durée : 3 jours
LAD 17 Gérer la logistique aval	Durée : 2 jours
LAD 18 Gérer la supply chain	Durée : 3 jours
LAD 19 Droit du transport aérien	Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU

THÈME 1 : PRÉSENTATION DE LA FONCTION ACHATS

De l'économie de production à l'économie de marché
 La récession économique
 Les nouveaux leviers de profit de l'entreprise
 Naissance de la fonction achats
 La professionnalisation d'un nouveau métier

THÈME 2 : LE SOURCING

Les méthodes de sourcing
 Le meilleur fournisseur pour le meilleur résultat
 Le rapport qualité/prix et les gains engendrés
 Les techniques de sourcing
 Etude de cas

THÈME 3 : LA SÉLECTION DE FOURNISSEURS

Le questionnaire de sélection
 La notation
 Le panel homologué
 Etude de cas.

**THÈME 4 : LA NOTATION DE LA PRESTATIONS/TRAVAUX
OU LA LIVRAISON DU PRODUIT**

Savoir noter son fournisseur
 Les bonus et les malus fournisseurs
 Etude de cas

THÈME 5 : SAVOIR EXPRIMER LE BESOIN

Le cahier de charges fonctionnelles
 Le cahier de charges techniques
 Etude cas

THÈME 6 : CONSTRUIRE LE TABLEAU DE BORD ACHATS

Choix des indicateurs pertinents.
 Mise en forme et diffusion du tableau de bord.
 Cas pratique.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etudes de cas

DURÉE

3 jours

Techniques de négociation d'achat

CONTENU

THÈME 1 : ABORDER LA NÉGOCIATION D'ACHAT

Négocier dans le processus d'achat
Préparation de la négociation et entretien
Cibler les objectifs de la négociation
L'enjeu du rapport de force entre acheteur et vendeur
Ce qu'il ne faut pas oublier

THÈME 2 : LES OUTILS ET MÉTHODES DANS LE PROCESSUS D'ACHAT

Le diagnostic de départ
L'argumentaire
Privilégier un rapport win-win
Le questionnement
La reformulation

THÈME 3 : IDENTIFIER ET ADOPTER LES POSTURES ESSENTIELLES POUR RÉUSSIR VOTRE NÉGOCIATION D'ACHAT

Gérer les rapports de force
Savoir doser vos ressources
Adopter des modes de communication efficaces
Ecoute et discernement
Empathie et assertivité
Instaurer un climat favorable et respectueux
Gérer la relation avec le fournisseur en pensant à l'avenir

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les techniques de négociation achat.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Convaincre en développant les techniques adaptées
- Adopter et maîtriser les postures adéquates en situation de négociation achat

CIBLE

Tous personnels impliqués dans le processus d'achat

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé
- Ateliers
- Etude de cas

DURÉE

3 jours

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Maîtriser les nouveaux enjeux de la fonction Achats, et en faire un élément de création de valeur au sein de l'organisation.

CIBLE

Directeurs, Managers, cadre de la Direction Achats/Approvisionnements.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : LA FONCTION ACHATS AU SEIN DE L'ENTREPRISE

Nouveau contexte économique
Nouveau levier de profitabilité
Nouvelle organisation
Nouvelle stratégie ou Marketing Achats

THÈME 2 : LES MÉCANISMES D'ACHAT

La sélection des fournisseurs
Les outils de sourcing
La sélection des offres
Le suivi des fournisseurs
Passation et suivi de commande
La négociation
Les appels d'offre
Transport et assurance
Les conditions générales d'achat
Les contrats

THÈME 3 : MESURE DES PERFORMANCES

Progiciel de gestion intégré (PGI)
Les indicateurs achats
Les tableaux de bord
Les ratios

Le contrat d'Achat : outils et méthodes

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les nouveaux enjeux de la fonction Achats, et en faire un élément de création de valeur au sein de l'organisation.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser le processus de rédaction des contrats d'achat
- Comprendre les outils et méthodes de la négociation d'achat

CIBLE

Directeurs, Managers, cadre de la Direction Achats/Approvisionnements.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : LE CONTRAT D'ACHAT

Le contrat d'Achat : Définition
 Les différentes formes de contrat d'Achat
 Les conditions générales d'Achat
 Pourquoi rédiger un contrat d'Achat ?
 La pérennisation des relations commerciales
 La maîtrise des risques
 Le respect dans l'exécution des travaux/prestations/Fournitures du cahier de charges
 Comment rédiger un contrat d'Achat
 Les qualités d'un bon contrat
 Les clauses obligatoires du contrat
 Le suivi du contrat

THÈME 2 : LE SERVICE ACHATS (OUTILS ET MÉTHODES DE GESTION)

Module 1 : Le référencement ou homologation de fournisseurs

Le sourcing ou e-sourcing
 Les places de marché
 Le questionnaire de référencement
 La sélection des offres
 La matrice de sélection des offres
 L'évaluation des travaux /prestations/fournitures
 Le reporting et les indicateurs de performance Achats
 Le suivi mensuel
 Les tableaux de bord.

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Anticiper les risques et optimiser les achats généraux, hors production, indirects ou de fonctionnement
- Identifier les particularités juridiques des contrats
- Valoriser ses résultats en termes de coûts et de niveau de service
- Augmenter la qualité des prestations et des intervenants

CIBLE

Tout public. .

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

3 jours

Thème 1 : LES BESOINS DE FRAIS GENERAUX

Repérer les utilisateurs, les volumes, les échéances
Positionner les achats généraux ou hors production
Achats indirects et achats de fonctionnement
Fonction achats et services généraux
Expertise métier et service attendus

Thème 2 : LES SPECIFITES ET SIMILITUDES DES PRINCIPALES FAMILLES

Gardiennage, accueil, sécurité...
Nettoyage, environnement, restauration...
Informatique, télécoms...
Immobilier : multiservices, multitechniques, facility management
Voyages, location automobile...
Fournitures, consommables, bureautique, reprographie...

Thème 3 : LES OUTILS D'ACHATS SPECIFIQUES

Cahier des charges fonctionnel d'une prestation
Le niveau de service acceptable standardisation, globalisation de produits et services
Consultation : critères factuels, grilles de dépouillement
Notation et suivi de la prestation
Anticipation des dérives et les litiges
Tableau de bord, fiches de gains, plans de progrès

Thème 4 : POINT CLES DES CONTRATS

Les risques juridiques spécifiques aux prestations
Distinguer les différents types de contrats
Obligations de résultats ou de moyens
Clauses particulières aux différents marchés
Le délit de marchandage et le prêt illicite de main d'œuvre
Le contrat d'intérim et les sociétés de travail temporaire
Les conditions d'intervention des entreprises extérieures
Rester objectifs et réaliste

Thème 5 : PREPARATION DES NEGOCIATIONS

Qualité et niveau de service attendu
Identifier les points négociables
Constituer et organiser son dossier
L'argumentaire face au vendeur

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Contribuer à la mise en place d'une stratégie logistique
- Maitriser et organiser les flux du client du fournisseur
- Identifier les grandes solutions logistiques
- Maitriser la demande et planifier la Supply Chain
- Réduire les stocks grâce aux bonnes règles de gestion
- Savoir organiser et faire travailler un ensemble de services
- Optimiser le fonctionnement de vos entrepôts et plate formes de distribution (dimensionner les surfaces, choisir un WMS...)
- Maitriser l'externalisation des prestations logistiques
- Contribuer et mettre en place une politique de transport adaptée
- Maitriser les procédures douanières

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : LE CADRE JURIDIQUE DES OPERATIONS DE TRANSPORT

Les conditions générales de vente/d'achat
 Les contrats de vente/d'achat
 Les incoterms CCI 2010

THÈME 2 : LES OPERATIONS DOUANIERES

L'organisation douanière communautaire
 Les déclarations fiscales et douanières obligatoires : DEB et DES en UE, DAU (procédures DELTA) export et import avec les pays tiers
 Le statut de l'OEA, opérateur économique agréé.

THÈME 3 : APPEL D'OFFRES ET CRITERES DE SELECTION DU PRESTATAIRE DE TRANSPORT

Les différents interlocuteurs
 Les demandes de prix de transport et les critères de sélection des prestataires

THÈME 4 : LES ASPECTS TECHNIQUES DES DIFFERENTS MODES DE TRANSPORT ET RESPONSABILITE DES TRANSPORTEURS

Le transport routier GABON et international
 Le transport aérien
 Le transport maritime

CONTENU

THÈME 1 : PRESENTATION DES INCOTERMS

Ce que sont les Incoterms ?
Rôle des Incoterms
Nature juridique des Incoterms
Classification des Incoterms

THÈME 2 : LES PRINCIPALES INNOVATIONS DES INCOTERMS 2010

Quels sont les principaux changements ?
Quels choix possibles ?
Comment éviter les risques de différend ?
Quelles solutions apportent la jurisprudence ?

THÈME 3 : POUR CONCLURE

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux stagiaires les outils leur permettant de :

- Comprendre les évolutions du contexte juridique du commerce international
- Comprendre et maîtriser le rôle des Incoterms à l'import et à l'export

CIBLE

Entreprises d'import/Export, Agents maritimes, Consignataires, Transitaires, personnel en charge des opérations douanières dans les entreprises

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux en groupes
- Plénières

DURÉE

3 jours

Optimiser vos déclarations de douane

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Maîtriser le processus de déclaration de marchandises importées.

CIBLE

Entreprises d'import/export, Agents maritimes, Consignataires, Transitaires, Personnel en charge des opérations douanières dans les entreprises.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Travaux pratiques
- Fiches

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : FORMALITÉS PRÉALABLES AU DÉDOUANEMENT

Saisie du manifeste
Dépôt du manifeste
Apurement du manifeste

THÈME 2 : PROCESSUS DE DÉDOUANEMENT

Dépôt physique de la Déclaration En Détail (DED)
Recevabilité
Sélectivité et cotation

THÈME 3 : ETUDE DOCUMENTAIRE ET VÉRIFICATION DES MARCHANDISES

Saisie d'une DED
Déclaration en Admis Conforme (A/C)
Déclaration en Visite Physique (V/P)
Calcul des droits et taxes

THÈME 4 : RÉGIMES ÉCONOMIQUES EN DOUANE

Admission temporaire (ATN et ATS): Demande et décision (exonération et taux réduit)
Entrepôt
Transit
Transbordement

THÈME 5 : LE DOCUMENT ADMINISTRATIF UNIQUE (DAU)

Caractéristiques
Objectifs
Forme
Enonciations

CONTENU

NB: La formation est organisée en 4 thèmes complémentaires.

THÈME 1 : LES INFRACTIONS DOUANIÈRES

THÈME 2 : LA PREUVE DES INFRACTIONS DOUANIÈRES

THÈME 3 : LA RESPONSABILITÉ

THÈME 4 : L'EXTINCTION DU CONTENTIEUX DOUANIER

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Sensibiliser le personnel des sociétés au contentieux douanier
- Initier les apprenants et leur rappeler comment se constituent les infractions douanières ; De quoi se composent lesdites infractions ? Comment déterminer les responsabilités ? Comment mettre fin à un contentieux douanier?

CIBLE

Entreprises d'import/export, Agents maritimes, Consignataires, Transitaires, Personne en charge des opérations douanières dans les entreprises.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation orale
- Pédagogies opérationnelles s'appuyant sur le diagnostic, et discussion des méthodes en usage dans les différentes entreprises
- Etudes de cas en ateliers

DURÉE

4 jours

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux stagiaires les outils leur permettant de :

- Décider de la nature et du volume des marchandises à tenir disponible en magasin (gestion des stocks)
- Déterminer quand passer une commande et combien commander de façon à minimiser les coûts de gestion de stock, c'est-à-dire quel système d'approvisionnement mettre en place

CIBLE

Agents en charge de l'approvisionnement et la gestion des Stocks.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : NOTIONS SUR LES ACHATS

Faire ressortir le rôle de la fonction achat
Souligner les interactions avec les autres maillons de la supply chain

THÈME 2 : NOTIONS SUR LES STOCKS

Définir ce qu'est un stock
Ressortir une typologie des stocks
Dire le rôle qu'il remplit
Souligner les causes de l'existence des stocks

THÈME 3 : INCIDENCE FINANCIÈRE DE LA GESTION DES STOCKS

A l'aide de la classification des stocks, faire ressortir les groupes nécessitant une attention particulière
Effectuer la valorisation des stocks : par la méthode du CUMP, du FIFO, LIFO

THÈME 4 : LES MÉTHODES D'APPROVISIONNEMENT

Le modèle de Wilson (quantité économique et cadence)
Le système de reapprovisionnement périodique
Le système à point de commande
Définition d'un stock idéal

THÈME 5 : LE STOCK DE SÉCURITÉ

Rôle du stock
Différentes méthodes de détermination de ce stock

CONTENU

THÈME 1 : LE CHOIX DES INTERVENANTS

Les différents auxiliaires de transport
Le choix des prestations logistiques

THÈME 2 : LES INCOTERMS

Présentation des incoterms
Utilisation des incoterms
Limites des incoterms

THÈME 3 : LES MODES DE TRANSPORT

Les différents modes de transport
Le choix d'une solution de transport

THÈME 4 : LA MISE EN OEUVRE DU TRANSPORT

Les différentes phases du transport
Evaluation du service et suivi

THÈME 5 : LES ASPECTS JURIDIQUES DU TRANSPORT

Le contrat de transport
La responsabilité du transporteur
La mise en cause de la responsabilité du transporteur

THÈME 6 : L'ASSURANCE TRANSPORT DE MARCHANDISES

L'assurance transport
La mise en place du contrat d'assurance
La mise en jeu du contrat d'assurance - transport

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux stagiaires les outils leur permettant de :

- Mettre en place une solution transport
- Piloter les opérations logistiques en relation avec le transport

CIBLE

Agents en charge de l'approvisionnement et la gestion des Stocks.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux candidats les outils leur permettant de :

- Gérer des stocks physiques
- Réaliser efficacement un inventaire
- Déterminer le moyen de réduire les écarts

CIBLE

Directeurs, Cadres, Chefs de services, tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : NOTIONS SUR LES STOCKS

Définir ce qu'est un stock
Ressortir une typologie des stocks
Méthodes de classification des stocks
Dire le rôle qu'il remplit
Souligner les causes de l'existence des stocks

THÈME 2 : LE MOUVEMENT DES STOCKS

Stock initial, Stock final, Stock minimum, Stock de sécurité et Stock d'alerte
Détermination du stock final à l'aide du cadencier
La fiche de stock

THÈME 3 : MISE À JOUR DU NIVEAU DU STOCK (INVENTAIRE)

Taux de fiabilité et organisation de l'inventaire
La démarque
Amélioration de la fiabilité des données

THÈME 4 : LA FORMULE DE WILSON

Le coefficient de rotation des stocks
La durée de rotation des stocks

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Fournir aux stagiaires les outils leur permettant de :

- Décider de la nature et du volume des marchandises à tenir disponible en magasin (gestion des stocks)
- Déterminer quand passer une commande et combien commander de façon à minimiser les coûts de gestion de stock, c'est-à-dire quel système d'approvisionnement mettre en place

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : DÉFINITION DE LA GESTION DE STOCKS

L'incertitude des marchés

L'agilité des systèmes de production

Définition, rôle et incidence des stocks pour l'entreprise : surstocks et ruptures.

Différents techniques de gestion du stock.

La connaissance du stock en quantité et en valeur : l'inventaire

THÈME 2 : LES COÛTS INHÉRENTS À LA GESTION DES STOCKS

La couverture moyenne et de la rotation des stocks.

Le taux de service et de taux de rupture.

Les autres des coûts liés à la gestion des stocks.

Le volume optimum et de quantité économique de commandes.

Thème3 : Les méthodes de gestion des stocks

Les méthodes de gestion sur seuil, périodique.

Les autres méthodes de gestion des stocks.

Choix de la méthode adaptée au type de stock.

Élaboration du plan d'approvisionnement.

Valorisation des stocks

Dépréciation des stocks

THÈME 4 : OPTIMISATION DU STOCK DE SÉCURITÉ

Les raisons d'une rupture de stock

Comment réduire le stock ?

Prise en compte des aléas de consommation et des aléas fournisseurs.

Calcul du stock de sécurité juste nécessaire.

Comment définir le stock idéal et dimensionner le stockage

Cas pratique

THÈME 5 : CONSTRUIRE LE TABLEAU DE BORD DE LA GESTION DES STOCKS

Choix des indicateurs pertinents.

Mise en forme et diffusion du tableau de bord.

Cas pratique

CONTENU

THÈME 1 : RÔLE ET FONCTIONS DE BASE DE L'ENTREPÔT

Les multiples visages de la logistique
 Le service client comme point de départ de la logistique intégrée
 Rôle et place dans la Supply Chain
 La typologie des entrepôts
 Analyse approfondie des activités de l'entrepôt

THÈME 2: DISPOSITION OPTIMALE DE L'ENTREPÔT

L'analyse des flux de marchandises
 Optimisation des mouvements et analyse systématique du layout
 Critères de décision pour le choix des moyens de stockage
 Critères de décision pour le choix des moyens de transport interne
 Exercice pratique ou visite d'entreprise

THÈME 3: FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPÔT

Procédures de travail de la réception jusqu'à la sortie
 Approches optimales pour la préparation des commandes
 Codes à barres, Radiofréquence, Voice pick, Traçabilité
 Gestion des emplacements
 Logistique des retours
 Contrôle des inventaires
 Exercice pratique ou visite d'entreprise

THÈME 4: WMS ET GESTION DES COÛTS

Fonctionnement optimal d'un système de pilotage entrepôt
 Les possibilités et limitations des WMS
 Techniques de saisie et de communication de données (AIDC)
 Les calculs des coûts dans un entrepôt
 Exercice pratique ou visite d'entreprise

THÈME 5: PILOTAGE D'UN ENTREPÔT 'STATE OF THE ART'

Détermination de temps standards
 La planification des capacités
 La gestion dynamique des priorités
 Indicateurs clés ou KPI
 Etapes vers un entrepôt performant
 Etude de cas

OBJECTIFS SPECIFIQUES

CIBLE

Tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

DURÉE

3 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

OBJECTIFS SPECIFIQUES

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : GÉNÉRALITÉS SUR LA LOGISTIQUE ET LA SUPPLY CHAIN

La logistique : définition

Les évolutions dans le temps

Le périmètre de la Supply Chain

Le positionnement de la Supply Chain et de la logistique dans l'Entreprise

Les coûts logistiques

Le client au cœur de la démarche

THÈME2 : LA LOGISTIQUE : LA RÉPONSE AUX ATTENTES CLIENTS

L'approche par processus

La collaboration avec les fournisseurs

Le cahier des charges logistique

Une fonction en quête de satisfaction du client (interne et externe)

THÈME 3 : MESURER LA PERFORMANCE LOGISTIQUE

Les systèmes d'information

Les notions d'ERP, de Management des Ressources de Production et/ou de distribution

Le PIC : Plan Industriel et Commercial

Les WMS et TMS

La planification

Les prévisions.

THÈME 4 : LE STOCK

Définition : le stock

La gestion de stocks

Les coûts des stocks : les coûts d'acquisition, de possession, de rupture et de destruction

Les 4 méthodes d'approvisionnement

Les stocks de sécurité.

THÈME 5 : COMPRENDRE LE RÔLE DE CHACUN DANS LA CHAÎNE LOGISTIQUE

Les différences entre les missions opérationnelles et tactiques

La contribution du collaborateur à la chaîne de valeur du client

L'interface avec les fonctions Achats, Approvisionnements, Marketing, R&D et Production

L'interface avec la fonction commerciale.

THÈME 6 : POSITIONNEMENT ET RÔLE DE LA PLATE-FORME

Plate-forme ou entrepôt ? Rôle, choix et localisation

L'apport de la plate-forme dans la politique de qualité du service client

Les enjeux financiers

Les différents types d'entrepôts / plates-formes

La plate-forme dans le management de la «Supply Chain»

La gestion des flux d'informations associés.

THÈME 7 : UN LIEU DE STOCKAGE ET DE PRODUCTIVITÉ

Les activités de base : déchargement, mise en stock ou simple passage à quais, préparation de commande, allotissement et expédition

Comment et où les implanter ? L'organisation des surfaces nécessaires.

Méthodologie et dimensionnement

L'importance et la mise en œuvre du «Cross-Docking»

Les systèmes de manutention

Le Système d'Information : les WMS.

THÈME 8 : LA PLATE-FORME : CENTRE DE VALEUR AJOUTÉE

L'emballage, le conditionnement et l'identification, composantes du «produit logistique

Les opérations de différenciation retardée

L'audit de la plate-forme

Les outils

L'analyse des processus (cartographe des flux)

L'amélioration de la productivité, de la valeur ajoutée, de la réactivité

L'externalisation d'opérations logistiques

Les étapes vers l'externalisation

Etude de cas

THÈME 9 : LA PERFORMANCE LOGISTIQUE

Les indicateurs de satisfaction client

Les indicateurs de productivité et de benchmarking

Etude de cas

CONTENU

THÈME 1 : LA PLANIFICATION DES RESSOURCES D'APPROVISIONNEMENT :
S&OP, MRP2, DRP

La simulation de la boucle MRP2

Du MRP2 au DRP : la transposition au réseau de distribution

Réussir sa démarche S&OP ou PIC

THÈME 2 : LA GESTION DES STOCKS

Les outils d'analyse des stocks

Les prévisions, recherche d'une tendance, d'une saisonnalité

Les méthodes de gestion des stocks

Thème 3 : UNE NOUVELLE APPROCHE DES FOURNISSEURS :
TRAVAILLER AVEC LE FOURNISSEURS

L'audit logistique fournisseurs principes

La grille d'évaluation des fournisseurs

La convention logistique, principe et mise en place

La gestion partagée des approvisionnements

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Contribuer à la mise en place d'une stratégie logistique
- Maitriser et organiser les flux du client du fournisseur du fournisseur
- Identifier les grandes solutions logistiques
- Maitriser la demande et planifier la Supply Chain
- Réduire les stocks grâce aux bonnes règles de gestion
- Savoir organiser et faire travailler un ensemble de services
- Optimiser le fonctionnement de vos entrepôts et plate formes de distribution (dimensionner les surfaces, choisir un WMS...)
- Maitriser l'externalisation des prestations logistiques
- Contribuer et mettre en place une politique de transport adaptée
- Maitriser les procédures douanières

CIBLE

Tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : LA TENUE DE LA PROMESSE DE VENTE

La gestion de la demande client

La planification des ressources : introduction des ordres dans le processus de production et de livraison

L'administration des ventes organisation et bonnes pratiques

THÈME 2 : LE RESEAU DE DISTRIBUTION

Les stratégies et organisations possibles en fonction des besoins clients

Le choix de la localisation des plates-formes et entrepôts

THÈME 3 : LA GESTION DE L'ENTREPOT

Les fonctions de l'entrepôt dans la solution logistique

Un lieu de stockage, de productivité et d'accélération de flux

Les activités de base : réception, stockage, préparation de commandes, expédition, traitement des litiges et retours

THÈME 4 : L'AUDIT DE L'ENTREPOT

Les outils d'analyse

L'amélioration de la productivité de la réactivité et de la rentabilité

THÈME 5 : L'EXTERNALISATION DES ACTIVITES LOGISTIQUE

L'approche juridique

Les étapes vers l'externalisation : le cahier des charges pour la sélection des prestataires ; la formalisation contractuelle entre donneur d'ordre et prestataires

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Contribuer à la mise en place d'une stratégie logistique
- Maitriser et organiser les flux du client du client au fournisseur du fournisseur
- Identifier les grandes solutions logistiques
- Maitriser la demande et planifier la Supply Chain
- Réduire les stocks grâce aux bonnes règles de gestion
- Savoir organiser et faire travailler un ensemble de services
- Optimiser le fonctionnement de vos entrepôts et plate formes de distribution (dimensionner les surfaces, choisir un WMS...)
- Maitriser l'externalisation des prestations logistiques
- Contribuer et mettre en place une politique de transport adaptée
- Maitriser les procédures douanières

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : LA LOGISTIQUE : LES NOUVEAUX CONCEPTS

De la logistique à la Supply Chain
 Quelle organisation pour quelle logistique ?
 Les systèmes d'information appliqués à la Supply Chain
 Les enjeux financiers de la logistique

THÈME 2 : APPLICATION DU CONCEPT DE « SUPPLY CHAIN » : MISE EN PLACE D'UN FLUX D'APPROVISIONNEMENT INTERROMPU DU CLIENT AU FOURNISSEUR

La mise en ligne des processus et les enjeux au travers d'un jeu pédagogique d'entreprise
 La simulation de la chaîne logistique
 Comprendre les phénomènes de la chaîne logistique par simulation
 Les indicateurs du fonctionnement interne
 Le benchmark

THÈME 3 : L'ANALYSE DE LA STRATEGIE LOGISTIQUE DE L'ENTREPRISE

Le tableau de bord du responsable logistique
 Quelles solutions pour quelle stratégie ?

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Contribuer à la mise en place d'une stratégie logistique
- Maitriser et organiser les flux du client du client au fournisseur du fournisseur
- Identifier les grandes solutions logistiques
- Maitriser la demande et planifier la Supply Chain
- Réduire les stocks grâce aux bonnes règles de gestion
- Savoir organiser et faire travailler un ensemble de services
- Optimiser le fonctionnement de vos entrepôts et plate formes de distribution (dimensionner les surfaces, choisir un WMS...)
- Maitriser l'externalisation des prestations logistiques
- Contribuer et mettre en place une politique de transport adaptée
- Maitriser les procédures douanières

CIBLE

Tout public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exercice d'application
- Apports théoriques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : PRESENTATION GENERALE DU TRANSPORT AERIEN

Convention de Varsovie
Convention de Montréal

THÈME 2 : RESPONSABILITE CONTRACTUELLE

Contrat de transport aérien
Responsabilité en cas de retard de vol
Responsabilité en cas d'annulation de vol
responsabilité en cas de surréservation

THÈME 3 : REPARATION OU CAS DE LITIGE (INDEMNISATION DU VOYAGEUR)

THÈME 4: INDEMNISATION EN MATIERE DE BAGAGES

Perte ou avarie de bagages à main
Perte ou avarie de bagages enregistrés
Réclamation (droit de réclamation auprès des transporteurs ou gestionnaires de l'aéroport)

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Comprendre et maîtriser l'optimisation des opérations de transport aérien

CIBLE

Entreprises d'import/Export, Agents maritimes, Consignataires, Transitaires, personnel en charge des opérations douanières et de voyage dans les entreprises

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé théorique
- Etude de cas
- Fiches
- Travaux en groupes
- Plénières

DURÉE

3 jours



↘ QUALITÉ

QUA 1

La qualité : véritable enjeu des entreprises

Durée : 4 jours

QUA 2

La qualité : animer la qualité au quotidien

Durée : 2 jours

QUA 3

La qualité : le tableau de bord qualité

Durée : 2 jours

QUA 4

Norme ISO 9001

Durée : 3 jours

QUA 5

RSE/ISO 26 000

Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

La qualité : véritable enjeu des entreprises

CONTENU

THÈME 1 : LA QUALITE : ENJEUX, DEMARCHES

La Qualité au cœur de la compétitivité et la performance de l'entreprise
Comprendre l'enchaînement : Qualité, management de la Qualité, assurance Qualité, contrôle...
Mettre le client au cœur de l'action

THÈME 2 : METTRE EN ŒUVRE UNE DEMARCHE QUALITE

Obtenir l'engagement de la direction, définir la politique qualité, déployer les objectifs dans l'entreprise
Organiser les structures Qualité, débiter par un diagnostic pertinent (identification des coûts de non qualité, de la qualité perçue par les clients, des dysfonctionnements, bilan des processus)
Mettre en œuvre le PAQ

THÈME 3 : CONSTRUIRE LE TABLEAU DE BORD QUALITE DE SON UNITE POUR SUIVRE LE PROJET

Choisir les indicateurs Qualité (internes, externes pour mesurer la qualité réalisée)
Exploiter le tableau de bord Qualité comme outil de pilotage de votre projet

THÈME 4 : DEFINIR LA CONTRIBUTION DE CHACUN

Rôle, fonctions et missions d'un service Qualité
rouver les facteurs de motivation, des acteurs clés.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Acquérir une vision globale et complète de la fonction qualité
- S'appropriier les méthodes et outils qualité indispensables : diagnostic, plan d'actions qualité, tableau de bord, audit qualité, résolution de problèmes...
- Construire un projet qualité et à le faire vivre et savoir rendre chacun acteur de la démarche.
- Identifier les points clés pour réussir une certification ISO 9001 et construire son plan d'actions.

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers

DURÉE

4 jours

CONTENU

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Animer votre projet Qualité et maintenir l'enthousiasme au quotidien
- Sensibiliser et mobiliser chacun aux enjeux d'une démarche Qualité

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers

DURÉE

2 jours

THÈME 1 : REALISER UN ETAT DES LIEUX DE LA DYNAMIQUE QUALITE DE SON ENTREPRISE

Vos réussites et vos échecs

Etablir la typologie des acteurs de la dynamique Qualité

Donner du sens au mot Qualité dans son entreprise

THÈME 2 : VENDRE LA QUALITE EN INTERNE

Rechercher avant tout un accord sur les enjeux

Préparer sa stratégie d'argumentation en fonction de son interlocuteur

S'affirmer sans agressivité, se sentir légitime, oser demander

THÈME 3 : COMMUNIQUER EFFICACEMENT

Les règles d'une communication efficace

Définir son plan de communication : qui communique quoi, à qui, à quelle fréquence et comment ? les pièges à éviter

Améliorer l'affichage

Créer une lettre d'information Qualité

THÈME 4 : ORGANISER DES MANIFESTATIONS QUALITE

Eviter la routine, les réveils d'avant audit en faisant vivre la Qualité au quotidien, résoudre les problèmes sur le terrain en quick meeting

Organiser des jeux, des concours pour intéresser et valoriser les compétences

Imaginer une journée de la Qualité pour mobiliser, susciter de la surprise et de l'intérêt

THÈME 5 : CREER UN MODULE DE SENSIBILISATION

Concevoir des ateliers de sensibilisation à la Qualité (quels messages faire passer, pour quel public, comment)

Utiliser le jeu comme outil pédagogique

THÈME 6 : CONSTRUISEZ VOTRE PLAN D'ANIMATION

Choisir parmi les outils présentés, ceux qui sont le plus adaptés au contexte actuel de votre entreprise

Initier votre plan d'animation Qualité

CONTENU

Thème 1 : SITUER LES INDICATEURS ET LE TABLEAU DE BORD DANS UNE BONNE DEMARCHE QUALITE

Pourquoi un système de mesure ?

Éléments et objectifs du tableau de bord qualité : outil de pilotage, de mesure, de dialogue, de délégation

Assurer la cohérence entre la politique Qualité et le tableau de bord du responsable Qualité

THÈME 2 : DEFINIR DES INDICATEURS PERTINENTS : LA METHODE DEDICACE

Les caractéristiques du bon indicateur Qualité

Distinguer les indicateurs de performance et les indicateurs de pilotage

Utiliser la méthode d'analyse DEDICACE pour identifier, choisir les bons indicateurs qualité et construire son tableau de bord

Définir son indicateur avec précision (grille indicateur)

THÈME 3 : REPERER LES INDICATEURS CLES DES DEMARCHES QUALITE

Evaluer le produit ou la prestation : les indicateurs de démerite produit

Les indicateurs de satisfaction client ; principes et exploitation

Les indicateurs liés à votre politique Qualité

Les indicateurs clés pour surveiller votre dynamique qualité

Utiliser le COQ (Cout d'Obtention de la Qualité) pour mesurer la rentabilité de votre démarche : les rubriques du COQ, de la théorie à la pratique

THÈME 4 : CONSTRUIRE SES TABLEAUX DE BORD QUALITE

Les règles pour construire un tableau de bord : le ciblage de la cible, le travail sur le fond et la forme

Les représentations graphiques à privilégier

Les erreurs à ne pas commettre

Les informations minimales à associer aux indicateurs au delà des chiffres

THÈME 5 : EXPLOITER ET COMMUNIQUER SES TABLEAUX DE BORD QUALITE

Du suivi de mesures au pilotage du système Qualité : les règles du jeu

Communiquer vos tableaux de bord, en évaluer périodiquement la pertinence

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser la construction des tableaux de bord Qualité (du choix des indicateurs qualité à leur visualisation)
- Utiliser les tableaux de bord comme outils de pilotage

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Ateliers

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : RAPPELS SUR LES FONDEMENTS DE LA NORME ISO 9001 VERSION 2008

L'approche processus
 La satisfaction Client
 L'amélioration continue
 Test de positionnement (=> exercice)
 Pourquoi réviser la norme ISO 9001: 2008 ? Quelles en sont les étapes ?

THÈME 2 : LA NORME ISO 9001 VERSION 2015

Les objectifs et enjeux de la révision de la nouvelle norme ISO 9001:2015
 Une nouvelle structure commune « HLS » et les nouveaux chapitres de la norme
 Les évolutions clés
 Les différences entre la version 2008 et celle de 2015
 Le PDCA selon l'ISO 9001 version 2015 (=> exercice)

THÈME 3 : MAITRISER LES ÉVOLUTIONS DE LA NORME ISO 9001 : 2015

Opportunités apportées par la nouvelle version
 Comment prendre en compte les évolutions de la norme
 Les 5 axes de travail pour passer à l'ISO 9001 :2015
 Les autres normes de système de management
 La transition ISO 9001v2008 vers ISO 9001v2015

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Etre capable de présenter la norme ISO 9001 version 2015 ;
- Identifier les lignes directives de l'ISO 9001:2015 et l'esprit de la famille ISO 9000.
- Identifier les évolutions clés de l'ISO 9001:2015 par rapport à la version 2008.
- Comprendre les impacts de cette version sur l'actuel SMQ et les pratiques professionnelles de la société
- Anticiper le déploiement de la version 2015 de l'ISO et déterminer le chemin à parcourir pour l'organisation

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Outils, maquettes et fiches

DURÉE

3 jours

CONTENU

THEME 1 : LA RSE : ORIGINES, CONCEPT, ET FONDEMENTS THEORIQUES

Conception traditionnelle de l'entreprise et implications managériales
 RSE ou la quête d'un équilibre entre la vocation première de l'entreprise et son engagement dans la société
 Origines et contexte d'émergence du concept
 Significations et enjeux
 Concepts de Parties Prenantes en matière de RSE
 Fondements théoriques et controverses
 RSE et gestion moderne de l'entreprise

THEME 2 : RSE, LEGITIMITE ET TENTATIVES D'INSTITUTIONNALISATION

Institutionnalisation de la RSE au niveau national, régional et mondial
 Les référentiels RSE fondamentaux
 L'apport d'ISO 26 000 à la responsabilisation sociétale des entreprises
 Difficultés d'opérationnalisation
 RSE et bonnes pratiques/ bons élèves en matières de RSE

THEME 3 : MISE EN ŒUVRE DE LA RSE

L'entreprise et la démarche d'opérationnalisation de la RSE
 Diagnostic des enjeux sectoriels RSE et orientations stratégiques de l'entreprise : l'approche des parties prenantes ; les outils ACV, Chaîne de valeur et la Roue de Deming
 Gérer la RSE : des outils normatifs au service de l'entreprise et de la communication
 Analyse du changement organisationnel induit par la démarche : retours d'expériences
 Evaluation de la performance RSE/ Indicateurs GRI
 RSE, quels avantages compétitifs pour l'entreprise ?
 Les bénéfices pour l'entreprise d'un système de management environnemental responsable (SME)
 Approche des coûts cachés des enjeux de la RSE pour l'entreprise
 Approche stratégique des enjeux de la RSE pour l'entreprise
 RSE et optimisation de la gestion des risques
 RSE, motivation des salariés et implication organisationnelle

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Mieux appréhender les avantages compétitifs que peut procurer un management responsable de l'entreprise
- Maîtriser les bonnes pratiques attendues des entreprises en matière de RSE/ISO 26 000
- S'approprier des outils d'aide à la décision permettant d'opérationnaliser la RSE, ainsi que de valoriser sa démarche
- Renforcer la capacité des auditeurs à travailler sur des projets de mise en place de modèle d'auto-évaluation de la RSE.

CIBLE

Experts, consultants et pilotes DD/RSE ; équipes dirigeants désirants s'engager dans la RSE/DD ; cadres, directeurs, Chefs de projets RSE ; Responsable QSE ; toute personne désirant mieux connaître la problématique de la RSE/DD.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

DURÉE

3 jours



HYGIÈNE SÉCURITÉ ENVIRONNEMENT : QHSE

HSE 1 Identifier les dangers et évaluer les risques professionnels	Durée : 4 jours
HSE 2 Analyse et gestion des accidents du travail	Durée : 2 jours
HSE 3 Conduite défensive	Durée : 2 jours
HSE 4 Prévention et secours civique (PSC)	Durée : 3 jours
HSE 5 Equipier de première intervention (EPI)	Durée : 3 jours
HSE 6 Hygiène et sécurité au travail (HST)	Durée : 3 jours
HSE 7 Sauveteur secourisme du travail (SST)	Durée : 3 jours
HSE 8 Animer et gérer l'hygiène de sante et sécurité : indicateurs et tableaux de bord, outils de résolution des problèmes	Durée : 3 jours
HSE 9 Déployer un system de management de la sante et de la sécurité objectif général	Durée : 3 jours
HSE 10 Gestion de la filière de traitement des déchets d'activités de soins a risques	Durée : 3 jours
HSE10 Gestion de la filière de traitement des déchets d'activités de soins a risques (suite)	Durée : 3 jours
HSE 11 Arrimage des charges	Durée : 3 jours
HSE 12 Elingage	Durée : 3 jours
HSE 13 Montage et utilisation d'un échafaudage	Durée : 3 jours
HSE 14 Réception conformité échafaudage	Durée : 3 jours
HSE 15 Vérification échafaudage	Durée : 3 jours
HSE 16 Travail en hauteur	Durée : 3 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

Identifier les dangers et évaluer les risques professionnels

CONTENU

THÈME 1 : APPROCHE CONCEPTUELLE

Les enjeux de l'évaluation des risques SST
Coût des risques professionnels
Inventaire des unités de travail
Identification des risques professionnels ou SST
Le programme SST
Les solutions correctives et préventives

THÈME 2 : APPROCHE OPÉRATIONNELLE

La relation entre le risque et le danger
Analyse des activités critiques
Importance et objectifs de l'évaluation des risques
Mesure de l'impact des dangers et mesures de prévention
Méthode et outils d'évaluation
Classification et hiérarchisation des risques professionnels ou SST
Le Rapport d'évaluation des risques professionnels ou SST

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser la méthodologie nécessaire à l'identification du danger et à la gestion du risque.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Identifier les dangers associés aux activités professionnelles
- Appliquer les techniques de recherche de cause
- Identifier les risques afférents
- Proposer des mesures de prévention s'intégrant parfaitement à la situation

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers
- Outils et fiches personnalisables
- Check-list et questionnaires
- Référentiels
- Grilles d'analyse
- Laboratoire

DURÉE

4 jours

CONTENU

THÈME 1 : GESTION DES ACCIDENTS

Définition des notions de base
 Mécanisme de l'accident
 Matrice de sévérité
 Organisation et responsabilités
 Etude de cas

THÈME 2 : ANALYSE DES ACCIDENTS SELON LA MÉTHODE

De l'arbre des causes
 Place de l'arbre des causes dans une politique de prévention
 Une méthode d'analyse des accidents de travail
 Pourquoi analyser les accidents / incidents
 Quand et qui participe à l'analyse ?
 Construction d'un arbre des causes
 L'exploitation des résultats
 Les démarches de progrès en HSE

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les stratégies de gestion d'un accident de travail.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Préparer et piloter une mission d'évaluation des risques professionnels en général et d'accident de travail en particulier
- Identifier les causes d'un accident de travail et de proposer les solutions
- Identifier, inventorier, décrire, classer et hiérarchiser les risques professionnels en général et d'accident de travail en particulier
- Proposer des mesures de prévention s'intégrant parfaitement à la situation
- Définir et piloter un programme SST
- Proposer des améliorations du système ergonomique

CIBLE

Le personnel en charge de la prévention des risques.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers
- Outils et fiches personnalisables
- Check-list et questionnaires
- Référentiels
- Grilles d'analyse/Laboratoire

DURÉE

4 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

S'imprégner des nouvelles données dans le transport du personnel.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- A l'issue de cette formation, le participant sera capable :
- D'avoir un aperçu général sur les dispositions du transport du personnel
- De développer un contact facile avec les passagers
- De maîtriser la conduite des poids lourds avec ou sans passagers
- De maîtriser les attitudes à adopter face aux attaques personnelles
- De maîtriser les interdits dans la conduite du personnel
- De veiller à son accoutrement, son comportement pour mieux représenter l'entreprise
- De maîtriser l'équipement des véhicules, documents à bord, les obligations particulières du conducteur
- De maîtriser les gestes de premier secours en cas d'accident

CIBLE

Le personnel des parcs automobiles.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Ateliers

DURÉE

4 jours

MODULE I : Eléments techniques du transport du personnel

THÈME 1 : GÉNÉRALITÉS RAPPEL DES NOTIONS ÉLÉMENTAIRES DU CODE DE LA ROUTE LA CATÉGORISATION DES PERMIS DE CONDUIRE ÉQUIPEMENTS ET DOCUMENTS RÉGLEMENTAIRES

THÈME 2 : LA CONDUITE PRÉVENTIVE LA RESPONSABILITÉ DU CONDUCTEUR LE CONDUCTEUR ET SON ENVIRONNEMENT

THÈME 3 : LES ENGAGEMENTS DU CONDUCTEUR

THÈME 4 : L'ÉPREUVE PRATIQUE

MODULE II : aspects comportementaux du transport du personnel

THÈME 1 : LA FONCTION CHAUFFEUR DU PERSONNEL (DIFFICULTÉS ET STRESS Y ASSOCIÉES)

THÈME 2 : L'AMBIANCE DANS VOTRE VÉHICULE ET LES RÉACTIONS DU PASSAGER

THÈME 3 : ANALYSER CE QUE LE PASSAGER RESSENT

THÈME 4 : CARACTÉRISTIQUES DE LA QUALITÉ DE VOTRE STYLE D'ACCUEIL

THÈME 5 : BIEN ACCUEILLIR VOS PASSAGERS

THÈME 6 : ADOPTER UNE ATTITUDE POSITIVE, GÉRER LES CONFLITS ET L'AGRESSIVITÉ DU PASSAGER

CONTENU

THÈME 1 : LA PROTECTION

THÈME 2 : L'ALERTE

THÈME 3 : LA VICTIME S'ÉTOUFFE

La désobstruction des voies aériennes chez l'adulte
La désobstruction des voies aériennes chez le nourrisson
L'obstruction partielle des voies aériennes

THÈME 4 : LA VICTIME SAIGNE ABONDAMMENT

La compression locale
La pose du garrot
Le saignement par le nez, la bouche ou autre
Cas concret de synthèse

THÈME 5 : LA VICTIME EST INCONSCIENTE

THÈME 6 : LA VICTIME NE RESPIRE PAS

La RCP et le principe d'utilisation du DEA
La RCP chez l'enfant et le nourrisson
Cas concrets de synthèse

THÈME 7 : LA VICTIME SE PLAINT APRÈS UN TRAUMATISME

La plaie grave
La plaie simple
La brûlure
Les brûlures particulières
Le traumatisme du dos, du cou et/ou de la tête
Le traumatisme du membre
Cas concret de synthèse

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les réactions et réflexes à observer en cas d'accidents en situation de travail ou dans la vie quotidienne.

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : NOTIONS THÉORIQUES

Prévenir les occupants de la présence d'un début d'incendie dans l'entreprise : l'alarme
Etude du feu: quelles peuvent être ses origines? Comment peut-il se propager ?
Comment peut-on l'éteindre?
Apprendre à limiter les dangers liés à l'incendie

THÈME 2 : NOTIONS PRATIQUES

Maîtriser un feu d'huile de friture (cuisine)
Maîtriser une fuite de gaz enflammée
Obturer une fuite de gaz non enflammée
Eteindre un début de feu d'hydrocarbure et des Liquides inflammables
Appréhender un feu de bois
Supprimer le feu d'origine électrique

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser un début d'incendie au sein de l'entreprise et mettre les occupants à l'abri de ses effets.

CIBLE

Tout personnel impliqué dans l'organisation de l'intervention en cas d'incendie.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation par diapositives
- Etude de cas

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : HYGIÈNE

Hygiène individuelle (personnel et matériel)
Hygiène collective
Hygiène de l'environnement

THÈME 2 : SÉCURITÉ

Les différents équipements de protection individuelle adaptée à la mission confiée
Prendre les mesures de protection pour éviter la transmission des maladies et des infections
Intervenir en cas d'accidents de travail en assurant sa propre sécurité, celle de la victime et des tiers
Dégager en urgence une personne de la zone de danger en toute sécurité
Les gestes ergonomiques

OBJECTIF GENERAL

Sensibiliser et informer à l'hygiène et sécurité des personnels pour prévenir les maladies et accidents de travail.

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposé oral
- Etude de cas
- Fiches

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : LE SAUVETAGE-SECOURISME DU TRAVAIL

THÈME 2 : RECHERCHER LES DANGERS PERSISTANTS POUR PROTÉGER

THÈME 3 : EXAMINER LA VICTIME

THÈME 4 : ALERTE OU FAIRE ALERTE

THÈME 5 : LA VICTIME S'ÉTOUFFE

THÈME 6 : LA VICTIME SAIGNE ABONDamment

THÈME 7 : LA VICTIME NE RÉPOND PAS, ELLE RESPIRE

THÈME 8 : LA VICTIME NE RÉPOND PAS, ELLE NE RESPIRE PAS

THÈME 9 : LA VICTIME RÉPOND, ELLE SE PLAINT DE SENSATIONS
PÉNIBLES ET/OU PRÉSENTE DES SIGNES ANORMAUXTHÈME 10 : LA VICTIME RÉPOND, ELLE PRÉSENTE UNE PLAIE QUI NE
SAIGNE PAS ABONDamment

THÈME 11 : LA VICTIME RÉPOND, ELLE PRÉSENTE UNE BRÛLURE

THÈME 12 : LA VICTIME RÉPOND, ELLE PRÉSENTE UNE DOULEUR QUI
EMPÊCHE CERTAINS MOUVEMENTS (TRAUMATISMES)**OBJECTIF GENERAL**

Acquérir les connaissances nécessaires à la bonne exécution des gestes de premier secours et la prise en charge d'une victime au sein de l'entreprise en attendant les secours spécialisés.

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Présentation par diapositives
- Pratiques
- Mise en situation

DURÉE

3 jours

Animer et gérer l'hygiène de santé et sécurité : indicateurs et tableaux de bord, outils de résolution des problèmes

CONTENU

THÈME 1 : SST : CONCEPT, ENJEUX

THÈME 2 : LA PLANIFICATION DES ACTIONS DE PRÉVENTION

La veille réglementaire
La prévision des ressources

THÈME 3 : LA MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE SST

Le dialogue social sur la SST
La communication sur la SST
La formation sur la SST
Les outils et méthodes

THÈME 4 : LA MESURE DE LA PERFORMANCE, LES CONTRÔLES ET ACTIONS CORRECTIVES

L'analyse des risques SST : Accident de Travail et Maladies Professionnelles, etc.
Les audits SST
Les indicateurs et Tableaux de Bord QHSE

THÈME 5 : L'AMÉLIORATION CONTINUE DU SYSTÈME SST

Les revues de direction
Les méthodes et Outils de Résolution des Problèmes

OBJECTIF GENERAL

Résoudre les problèmes et améliorer les performances du système.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Identifier les indicateurs d'un système de santé, d'hygiène et de sécurité
- Elaborer un tableau de bord permettant de piloter le système qualité hygiène et environnement
- Améliorer de façon continue les méthodes et outils appropriés de résolution de problème en rapport avec l'analyse des risques professionnels : arbre des causes, AMDEC, HACCP, QQQQCP, autres
- Promouvoir la qualité, la sécurité, l'environnement au quotidien dans l'entreprise

CIBLE

Tous personnels concernés par les problématiques de santé et sécurité au travail

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Outils, maquettes et fiches (arbre des causes, AMDEC, HACCP, QQQQCP, etc.) personnalisables
- Applications informatiques
- Check-list et questionnaires OHSAS, ILO et MASE
- Référentiels OHSAS, ILO et MASE
- Grilles d'analyse OHSAS, ILO et MASE

DURÉE

4 jours

Déployer un système de management de la santé et de la sécurité

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Optimiser les connaissances techniques et maîtriser les fondamentaux en matière de prévention en :

- Découvrant un système de management intégré (SMI) qualité, sécurité, environnement (QSE) et son contenu, ses principes, ses exigences, ses enjeux
- Se familiarisant avec la démarche système intégré, l'approche processus, la terminologie
- QSE, l'amélioration continue, les outils pour obtenir la certification QSE

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Maîtriser les bases de sécurité et de santé au travail : danger, risques, incidents, évaluation des risques
- Maîtriser les outils et méthodes en rapport avec l'analyse des risques professionnels : Arbre de causes, AMDEC, HACCP, QQQQCP, autres
- Connaître les référentiels OHSAS ; ILO, MASE
- Piloter un système de management de la santé et de la sécurité au travail

CIBLE

Tous personnels concernés par les problématiques de sécurité et santé au travail

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Check-list et questionnaires OHSAS, ILO et MASE
- Référentiels OHSAS, ILO et MASE

DURÉE

4 jours

THÈME 1 : LES POINTS IMPORTANTS ET INCONTOURNABLES D'UN SYSTÈME DE MANAGEMENT INTÉGRÉ

Démarche système intégré (concepts communs, avantages)
Référentiels
Approche processus (définitions, types processus, cartographie)
Exigences du SMI (organisation, exigences légales, documentation)
Responsabilité de la direction (engagements, revue de direction)
Management des ressources
Réalisation du produit (planification, maîtrise opérationnelle, situations d'urgence)
Mesures, analyse et amélioration (audits, non-conformités, actions correctives et préventives)

THÈME 2 : PRÉSENTATION DU MENU

Démarche système intégré
Historique
Concepts communs
Principes, avantages, démarche
Normes et définitions
Normes
Définitions
Approche processus
Processus
Cartographie des processus
Approche processus
Exigences du SMI
Exigences générales
Exigences légales et autres
Documentation
Responsabilité de la direction
Engagements
Revue de direction
Management des ressources
Réalisation du produit
Planification
Parties prenantes
Conception et développement
Achats
Production et maîtrise opérationnelle
Surveillance et mesure
Situations d'urgence
Mesure, analyse et amélioration
Généralités
Audit interne
Non-conformité, incident, accident
Analyse des données
Amélioration

Gestion de la filière de traitement des déchets d'activités de soins à risques

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Assurer la gestion des déchets sans mettre en danger la santé humaine et sans nuire à l'environnement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Mesurer et assurer la bonne gestion des déchets hospitaliers, de leurs identification à leur élimination
- Garantir une gestion plus sûre des déchets générés dans les structures sanitaires
- Améliorer les conditions d'hygiène dans les structures sanitaires ;
- Proposer des solutions de traitements et de valorisation des déchets
- Animer et encadrer des équipes professionnelles
- Initier des projets aux principaux référentiels de SME et SQE ; aux enjeux de la qualité, de la sécurité, de la communication en entreprise, aux principes de développement durable et du respect de l'environnement.

CIBLE

Tous personnels concernés par la problématique de la santé au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Check-list et questionnaires OHSAS, ILO et MASE
- Référentiels OHSAS, ILO et MASE

DURÉE

3 jours

THÈME 1 : DÉFINIR LES CATÉGORIES DE DÉCHETS

Différencier l'origine et la nature des déchets : déchets d'activité de soins à risque, déchets de soin solides, pièces anatomiques, déchets à risques chimiques, toxiques et radioactifs

Appréhender les risques associés aux différents déchets

Identifier les principaux textes réglementaires : Code de l'environnement, Code de la santé publique, circulaires...

Définir les responsables de leur élimination

THÈME 2 : IDENTIFIER LES PRINCIPES DE GESTION ET LES FILIÈRES D'ÉLIMINATION

Définir et mettre en place le tri et le stockage avant collecte

La gestion des bios déchets conditionnés

Intégrer les procédures de contrôle et les risques en cas d'infraction

Les acteurs internes et externes de l'élimination des déchets

Définir les critères de choix des solutions de collecte, tri, élimination : réglementation et normes, quantité, qualité, structures disponibles, coûts, délais à respecter

NB : Exercice d'application : classification des déchets selon le Code de l'environnement à partir d'exemples d'activités Gérer les déchets d'activités de soins à risques infectieux DASRI

THÈME 3 : DÉFINIR LES DÉCHETS À RISQUE INFECTIEUX

Classification par nature et par origine

Identifier les caractéristiques d'un système de tri efficace et fiable

THÈME 4 : IDENTIFIER LES OPÉRATIONS EN AMONT DE L'ÉLIMINATION

Choisir et utiliser correctement les conditionnements

Choisir et utiliser correctement les conditionnements et les emballages :

s'adapter à la nature des déchets, se référer aux prescriptions réglementaires et normatives, prendre les précautions particulières à certains déchets

Mettre en œuvre le circuit de collecte interne : choisir les équipements, organiser l'évacuation des déchets, définir le local d'entreposage intermédiaire et l'entreposage centralisé, appliquer les bonnes pratiques d'entretien

NB : Exercice d'application : solutions de gestion de déchets selon différentes catégories

Gestion de la filière de traitement des déchets d'activités de soins à risques (suite)

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Assurer la gestion des déchets sans mettre en danger la santé humaine et sans nuire à l'environnement.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

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

- Mesurer et assurer la bonne gestion des déchets hospitaliers, de leurs identifications et de leur élimination
- Garantir une gestion plus sûre des déchets générés dans les structures sanitaires
- Améliorer les conditions d'hygiène dans les structures sanitaires ;
- Proposer des solutions de traitements et de valorisation des déchets
- Animer et encadrer des équipes professionnelles
- Initier des projets aux principaux référentiels de SME et SQE ;
- Identifier les enjeux de la qualité, de la sécurité et de la communication en entreprise
- Appliquer aux principes de développement durable et du respect de l'environnement.

CIBLE

Tous personnels concernés par la problématique de la santé au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques
- Check-list et questionnaires OHSAS, ILO et MASE
- Référentiels OHSAS, ILO et MASE

DURÉE

3 jours

THÈME 5 : MAÎTRISER LES OBLIGATIONS DE SUIVI DES FILIÈRES D'ÉLIMINATION

Respecter les dispositions relatives au transport des déchets : exemple de l'accord européen ADR, les prescriptions et caractéristiques des emballages et récipients, le rôle du conseiller à la sécurité

Se conformer aux obligations de suivi : le bordereau de suivi, la convention entre producteurs et tiers en charge de l'élimination, les délais à respecter pour l'élimination des déchets

THÈME 6 : APPRÉHENDER LES SOLUTIONS DE TRAITEMENT

Prétraitement par désinfection : identifier les déchets pouvant être prétraités, l'intérêt et les contraintes de cette étape, les modalités pratiques de mise en œuvre...

Incinerer les déchets : modalités pratiques et techniques, avantages et inconvénients pour le producteur

THÈME 7 : MAÎTRISER LA RÉGLEMENTATION APPLICABLE

Identifier les catégories de déchets selon le Code de l'Environnement
Les producteurs/détenteurs concernés, la notion de seuil de production

THÈME 8 : METTRE EN PLACE LA COLLECTE ET LA VALORISATION

Identifier les enjeux de la valorisation, les filières et les acteurs

CONTENU

THÈME 1 : LÉGISLATION ET RESPONSABILITÉS

THÈME 2 : QUELQUES LOIS PHYSIQUES

THÈME 3 : LES PRINCIPES DE BASE ET DIFFÉRENTES MÉTHODES DE SÉCURISATION DES CHARGES

THÈME 4 : LES DIFFÉRENTS MOYENS D'AMARRAGE ET LEURS PROPRIÉTÉS

THÈME 5 : LES VÉHICULES ET LEUR CONSTRUCTION

THÈME 6 : CALCUL DE L'ARRIMAGE DES CHARGES

THÈME 7 : DIFFÉRENTES MARCHANDISES ET OBJETS ET L'ARRIMAGE DE LA CHARGE

THÈME 8 : LIRE ET INTERPRÉTER LES ÉTIQUETTES SUR LES MATÉRIELS D'AMARRAGE

THÈME 9 : LA SÉCURITÉ

OBJECTIF GENERAL

- Maîtriser les règlements sur les normes d'arrimage afin d'augmenter la sécurité routière
- Développer les connaissances et les méthodes utilisées pour stabiliser les cargaisons durant le transport.
- Transmettre les compétences nécessaires pour une attitude pratique et sécuritaire

OBJECTIFS SPECIFIQUES

A l'issue de la formation, les participants auront acquis des connaissances en matière de :

- arrimage correct d'un chargement
- véhicules et leur construction
- différents moyens d'amarrage
- apprentissage de méthodes d'amarrage correctes

CIBLE

Tous personnels concernés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques
- Cas pratiques

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : LES CAUSES D'ACCIDENT

THÈME 2 : LES DÉFINITIONS

THÈME 3 : LES VÉRIFICATIONS

THÈME 4 : LES DIFFÉRENTES ÉLINGUES

THÈME 5 : LES DIFFÉRENTS ACCESSOIRES DE LEVAGE

THÈME 6 : LA CHARGE MAXIMALE D'UTILISATION

THÈME 7 : INFLUENCE DE L'ANGLE D'ÉLINGAGE

THÈME 8 : NOTIONS IMPORTANTES

THÈME 9 : RÈGLE POUR ÉLINGUER EN SÉCURITÉ

THÈME 10 : L'ÉLINGAGE

THÈME 11 : LA DÉPOSE DE LA CHARGE

THÈME 12 : LES INTERDICTIONS

THÈME 13 : LES RESPONSABILITÉS

THÈME 14 : LES CONSIGNES PROPRES A L'ENTREPRISE

THÈME 15 : VALIDATIONS

Evaluations intermédiaires

Evaluation finale

Test

OBJECTIF GENERAL

Connaître et maîtriser les règles d'élingage en sécurité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Manipuler et/ou maîtriser :

- Câbles, Chaînes, Cordages, Élingues synthétiques, Anneaux, Manilles, Crochets, Palonniers, Coupleurs.... Critères de réforme
- Les différents modes d'élingage, Répartition des efforts soumis à l'action des différents angles formés, Application des mouflages à l'élingage
- Équipements de protection individuelle, le travail à proximité de lignes électriques, les gestes de commandements, conseil de sécurité liée à l'environnement, heurt, coincement...
- Elingues et accessoires mis à disposition
- Elingues et les accessoires en fonction de la pièce à déplacer, de l'environnement, du matériel mis à disposition
- La charge lors de la prise, du transport et de la dépose

CIBLE

Tous personnels intéressés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Active, Participative, Didactique,
- Tour de table, échange des expériences
- Les acquis théoriques et pratiques sont évalués en fin de formation. Le stage est évalué par les participants

DURÉE

1 jour

Montage et utilisation d'un échafaudage

CONTENU

THÈME 1 : ACCUEIL

THÈME 2 : CONTEXTE RÉGLEMENTAIRE DU TRAVAIL EN HAUTEUR

THÈME 3 : ANALYSE DES RISQUES PRÉSENTS LORS DES INTERVENTIONS, TRAVAUX ET OPÉRATIONS RÉALISÉS EN HAUTEUR

THÈME 4 : LES DIFFÉRENTS TYPES D'ÉQUIPEMENTS DE TRAVAIL UTILISÉS POUR RÉALISER LES TRAVAUX EN HAUTEUR, LES ÉQUIPEMENTS DE PROTECTION COLLECTIVE, DE PROTECTION INDIVIDUELLE

THÈME 5 : LES ÉCHELLES, ESCABEAUX ET PLATES-FORMES DE TRAVAIL : LES CONDITIONS D'UTILISATION, LES MESURES DE PRÉVENTION ET L'ENTRETIEN ET VÉRIFICATIONS PÉRIODIQUES

THÈME 6 : LE MONTAGE, LE DÉMONTAGE ET L'UTILISATION D'ÉCHAFAUDAGES : LA SÉCURITÉ LORS DU MONTAGE, LES MESURES DE PRÉVENTIONS CONTRE LES CHUTES, LES MESURES DE SÉCURITÉ EN CAS DE CHANGEMENT DE CONDITION MÉTÉOROLOGIQUES ET ENTRETIEN, CONDUITE À TENIR EN CAS D'ACCIDENT

THÈME 7 : DOCUMENTS DE MONTAGE ET D'UTILISATION DESSIN DE MONTAGE, CALCUL DE RÉPARTITION DES CHARGES AU SOL, PROCÈS VERBAL DE RÉCEPTION, CHARGES D'EXPLOITATION, REGISTRE DE SÉCURITÉ, RAPPORT DE VÉRIFICATION

THÈME 8 : EVALUATION DES ACQUIS, SYNTHÈSE DU STAGE

OBJECTIF GENERAL

- Etre capable de monter, de démonter et d'utiliser des échafaudages fixes simples ou roulants dans des conditions optimales de sécurité
- Permettre aux stagiaires d'acquérir les compétences nécessaires au montage et à l'utilisation en sécurité des échafaudages roulants et/ou fixes

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Etre sensibilisé aux risques liés au travail en hauteur, à la protection collective et individuelle
- Etre capable d'utiliser l'échafaudage de la marque utilisé pendant le stage, et de procéder aux vérifications quotidiennes
- Etre capable de gérer en toute sécurité les risques liés à la co-activité sur l'échafaudage

CIBLE

Tous personnels intéressés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Formation théorique : support de cours, tour de table, évaluation des acquis théoriques
- Formation pratique sur chantier, évaluation des acquis

CONTRAINTES LOGISTIQUES

Chaque stagiaire devra être équipé d'une tenue de travail adaptée, de chaussures de sécurité, de gants, casque et lunettes de protection, harnais de sécurité, liaisons antichute.

DURÉE

2 jours

CONTENU

THÈME 1 : CONNAITRE LES CRITÈRES DE SÉLECTION DES
DIFFÉRENTS TYPES D'ÉCHAFAUDAGE

Les différentes familles d'échafaudages

Les différents types

Détermination du choix de l'échafaudage :

Analyse des besoins (nature des travaux à réaliser)

Contrainte du site...

THÈME 2 : RÉCEPTIONNER L'ÉCHAFAUDAGE AVANT L'UTILISATION

Le responsable de la réception doit vérifier les points suivants :

Le calage des appuis au sol des montants verticaux.

Que, le nombre des ancrages et des amarrages est suffisant et leur qualité satisfaisante.

Que les circulations sont dégagées.

Que l'échafaudage est conforme aux plans d'installation.

L'état des divers éléments, l'absence de déformation des tubes, la qualité du serrage des colliers, du clavetage de la continuité des montants.

Que les escaliers et les échelles d'accès sont présents, et que la fixation des échelles intérieures est correcte.

La présence de garde-corps, main courante, sous lisse et plinthe.

L'état des planchers.

La fixation des filets et des bâches sur la structure, leur couture, la rigidité des supports pour

Eviter les claquements.

Que les panneaux indiquant les charges admissibles sont présents.

Remplir la fiche de réception.

THÈME 3 : S'ASSURER DE LA CONFORMITÉ DE L'ÉCHAFAUDAGE

Le responsable de la réception doit s'assurer du :

Remplacement des pièces endommagées ou démontées

L'enlèvement des gravats et des décombres

L'absence de glissement de colliers

Bon état d'accrochement des filets ou des bâches

La présence des panneaux indiquant les charges admissibles

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Avoir la connaissance nécessaire en législation notamment en matière de responsabilité et acquérir les règles techniques de montage, vérification, contrôle et conformité d'un échafaudage
- Acquérir les connaissances permettant d'être l'interlocuteur compétent auprès des utilisateurs, prestataires et fournisseurs d'échafaudages
- Permettre aux utilisateurs de savoir réceptionner un échafaudage afin qu'il soit utilisé sans risque
- Répondre à la recommandation R 408 de la CNAMTS du 10 juin 2004 c'est-à-dire sensibiliser les personnes aux risques suivants :
 - Les chutes de hauteur
 - La manutention
 - L'effondrement partiel ou total de l'échafaudage
 - Le renversement de l'échafaudage
- Répondre au référentiel de compétences du responsable de réception d'échafaudage

CIBLE

Tous personnels intéressés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Théorie : Vidéo projection et explications avec participation active des stagiaires
- Pratique : Démonstrations, exercices et validation des acquis (si la durée le permet)
- Matériel : Les stagiaires devront être en possession de leurs EPI en bon état, et avoir effectué les vérifications obligatoires
- Méthode active permettant la participation du stagiaire.
- Contrôle permanent des connaissances par le formateur.
- Mise en situation réelle réception et maintenance d'un échafaudage

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : ASPECT RÉGLEMENTAIRE ET RESPONSABILITÉ

Responsabilité civile de la personne qui vérifie
Responsabilité pénale

THÈME 2 : LES DIFFÉRENTS TYPES D'ÉCHAFAUDAGES

Différents types d'échafaudages
Domaine d'utilisation
Cahier des charges

THÈME 3 : LES DISPOSITIFS SPÉCIFIQUES

Plan de prévention et Permis de travaux
Risques : électrique, chimique, voirie...
Balisage, signalisation, moyens d'accès...

THÈME 4 : CONTRÔLE DES ÉLÉMENTS DE STABILITÉ

Bilan des charges verticales / Descentes de charges / Répartition des appuis / Hauteur des calages / Réglages des socles / Discontinuité des montants

THÈME 5 : CONTRÔLE DE LA MISE EN PLACE DES ÉLÉMENTS ASSURANT LA STABILITÉ aux charges verticales

Hauteur libre des montants / Contraintes apportées par les dépôts

THÈME 6 : CONTRÔLE DE LA MISE EN PLACE DES ÉLÉMENTS ASSURANT LA STABILITÉ AUX CHARGES HORIZONTALES

Bilan des charges horizontales
Efforts au vent (échafaudage bâché ou non bâché)
Contreventements
Ancrages et amarrages

THÈME 7 : CONFORMITÉ DES NIVEAUX DE TRAVAIL

Type et résistance des planchers préfabriqués
Type et résistance des platelages en planches

THÈME 8 : CONFORMITÉ DES ACCÈS ET DES PROTECTIONS COLLECTIVES CONTRE LES CHUTES

Vérification de la mise en place / Consignes et affichages

THÈME 9 : LA PRISE DE POSTE

Le calage/ Les ancrages et amarrages / Horizontalité et verticalité
Contreventements / Planchers / Passerelles, échelles et escaliers
Gardes corps

THÈME 10 : LA CIRCULATION

Echelles et trappes / Portillons / Escaliers

THÈME 11 : LE RESPECT DES LIMITES DE CHARGE

Limites de charges préconisées
Les panneaux indicatifs
Les classes d'échafaudages

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Obtenir la connaissance nécessaire en législation notamment en matière de responsabilité et acquérir les règles techniques de montage, vérification, contrôle et conformité d'un échafaudage
- Acquérir les connaissances permettant d'être l'interlocuteur compétent auprès des utilisateurs, prestataires et fournisseurs d'échafaudages.
- Corriger le matériel adéquat, l'adapter, le régler
- Acquérir les connaissances pour vérifier et réceptionner les échafaudages avant utilisation
- Permettre aux agents de mettre en application les prescriptions de sécurité de la recommandation R408

CIBLE

Tous personnels intéressés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Théorie : Vidéo projection et explications avec participation active des stagiaires.
- Pratique : Démonstrations, exercices et validation des acquis (si la durée le permet).
- Matériel : Les stagiaires devront être en possession de leurs EPI en bon état, et avoir effectué les vérifications obligatoires (Arrêté du 19 mars 1993)
- Méthode active permettant la participation du stagiaire.
- Contrôle permanent des connaissances par le formateur.
- Mise en situation réelle réception et maintenance d'un échafaudage

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : FORMATION THÉORIQUE

Accueil

- Les risques de chutes en hauteur.
- Législation et réglementation en matière de travail en hauteur.
- Les protections collectives.
- Les protections individuelles.
- Entretien du matériel.
- Les différents types et méthodes d'ancrages.
- Les cordes.
- Les principaux nœuds.
- Responsabilités civiles et pénales

THÈME 2 : FORMATION PRATIQUE

- Le formateur s'adapte au cas par cas à chaque situation de travail.
- La formation s'effectue sur le(s) site(s) et avec les équipements individuels utilisés par les stagiaires :
- Exercices pratique d'intervention en hauteur
- Elaboration d'une fiche de risques.
- Elaboration de la méthodologie permettant la mise en place de l'ancrage provisoire, l'utilisation de la bonne liaison antichute et du bon système de compréhension.

OBJECTIF GENERAL

Acquérir les connaissances nécessaires à l'utilisation d'un harnais et au travail sur échafaudage en toute sécurité.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- A l'issue de cette formation, le participant sera capable de :
- Connaître les risques liés au travail en hauteur
 - Assurer sa sécurité au moyen du harnais
 - Choisir les équipements adaptés
 - Identifier et évaluer les risques de chute selon le lieu de travail, son environnement et la nature des travaux à réaliser.
 - Maîtriser les principes de sécurité relatifs aux accès, travaux et déplacement en hauteur.
 - Reconnaître les moyens de protection appropriés aux conditions de travail (protection collectives et individuelle).
 - Utiliser les équipements de protection individuelle adaptés (EPI) et être capable de vérifier le matériel afin de détecter toute anomalie.
 - Mettre en œuvre le système d'ancrage provisoire (si aucun ancrage fixe n'est prévu) pour assurer en toute sécurité l'entretien ou le dépannage de vos installations et équipements de travail.
 - Utiliser le bon ancrage avec la bonne liaison antichute et le bon harnais.

CIBLE

Tous personnels intéressés par la problématique de sécurité au travail.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Exposés théoriques et Cas pratiques sur :
- La manipulation des EPI apportés par chaque stagiaire
 - La manipulation des EPI apportés par le formateur.
 - La mise en situation réelle et étude de cas de condition de travail en hauteur, accompagné d'actions correctives

CONTRAINTES

Chaque participant devra être équipé d'une tenue de travail adapté, de chaussures de sécurité, de gants, casque et lunettes de protection, harnais de sécurité, liaisons antichute.

DURÉE

1 jour



↘ ANGLAIS

ANG

Formation niveau 1

Durée : 108 heures

Formation niveau 2

Durée : 72 heures

Formation niveau 3

Durée : 72 heures

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU

Au sortir de la formation, suivant leurs groupes respectifs d'appartenance, les stagiaires seront capables d'améliorer leur expression, compréhension et lecture en anglais. Notre offre est structurée en trois (3) niveaux graduels, répartis ainsi qu'il suit :

Durée mensuelle par type de formation

Durée mensuelle par type de formation			
Niveaux	Durée (en h)	Normale (en mois)	Intensive (en mois)
1	108	3	1,5
2	72	3	1,5
3	72	3	1,5

Nombre de séances			
Niveaux	Durée (en h)	Normale (en mois)	Intensive (en mois)
1	108	3*3 j=9h/semaine	18 h/semaine
2	72	2*3 j=6h/semaine	12 h/semaine
3	72	2*3 j=6h/semaine	12 h/semaine

Le tableau ci-haut présente les trois (3) niveaux de formation ainsi que les durées y associées.

Pour passer d'un niveau à un autre, il faut valider le programme d'apprentissage correspondant audit niveau.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

Les principaux objectifs consistent à développer :

- Le learning
- Le Listening
- Le speaking

CIBLE

Tout public.

DURÉE

108 heures

soit : 3*3 j = 9h/semaine



↘ BUREAUTIQUE ET LOGICIELS

BUR 1

Microsoft Windows

Durée : 1 jour

BUR 2

Microsoft Word (Niveau 1)

Durée : 5 jours

BUR 3

Microsoft Word (Niveau 2)

Durée : 3 jours

BUR 4

Microsoft Access (Niveau 1)

Durée : 4 jours

BUR 5

Microsoft Access (Niveau 2)

Durée : 3 jours

BUR 6

Microsoft Excel (Niveau 1)

Durée : 4 jours

BUR 7

Microsoft Excel (Niveau 2)

Durée : 4 jours

BUR 8

Microsoft Outlook

Durée : 1 jour

BUR 9

Microsoft Powerpoint

Durée : 3 jours

PAO 1

Initiation pratique à Adobe Indesign

Durée : 3 jours

PAO 2

Initiation pratique à Photoshop

Durée : 2 jours

PAO 2

Autocad-Covadis

Durée : 5 jours

En raison des évolutions dans les différents champs disciplinaires, le Cabinet se réserve la possibilité de modifier le contenu de toute session comprise dans ce catalogue.

Pour toute information :

GABON - Tél. +241 01 44 53 10 / Mob. +241 06 09 98 55 / 56

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO – Tél. +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com / Site web : www.ulyssconseil.com / Hub : www.u-lynk.com

CONTENU**THÈME 1 : PRÉSENTATION DU MICRO-ORDINATEUR**

Physique

Logiciel (Initiation, suppression, version, mise à jour)

THÈME 2 : PRÉSENTATION DE WINDOWS7**THÈME 3 : SÉCURITÉ INFORMATIQUE**

Virus et antivirus

Sauvegarde du système

Restauration du système

Précaution du système

THÈME 4 : SÉCURITÉ WINDOWS. MAINTENIR SON ORDINATEUR À JOUR AVEC MICROSOFT UPDATE**OBJECTIF GENERAL**

Maîtriser les fonctionnalités importantes de WINDOWS.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Découverte du micro-ordinateur
- Présentation de Windows (selon la version utilisée) et des options de sécurité

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Mise en situation
- Atelier

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION, LANCEMENT ET PRÉSENTATION DE WORD 2007

THÈME 2 : ETUDE DE LA NOUVELLE BARRE DE MENU

THÈME 3 : ETUDE DU CLAVIER DANS WORD POUR LA SAISIE DES CARACTÈRES

THÈME 4 : SAISIE DE TEXTE

THÈME 5 : LA CORRECTION DES TEXTES

THÈME 6 : GESTION DES DOCUMENTS

THÈME 7 : SÉLECTION DE TEXTE

THÈME 8 : COPIER, DÉPLACER, EFFACER ET COLLER

THÈME 9 : L'IMPRESSION

THÈME 10 : RÉCAPITULATIF

THÈME 11 : MISE EN FORME DE DOCUMENTS

THÈME 12 : INSERTION D'IMAGES

THÈME 13 : TABULATION

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les fonctions usuelles du traitement de texte avec un bon degré d'autonomie.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Accéder aux connaissances de base de Word

CIBLE

Tout Public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

5 jours

CONTENU

THÈME 1 : GESTION DES TABLEAUX

THÈME 2 : INSERTION DE SOMMAIRE

THÈME 3 : LES MODÈLES

THÈME 4 : PUBLIPOSTAGE

THÈME 5 : TABLEAUX DYNAMIQUES CROISÉS

THÈME 6 : LIAISON WORD-EXCEL

OBJECTIF GENERAL

Accélérer la production de document répétitif ;
Faciliter la création de courriers à des destinataires multiples.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les fonctionnalités avancées de Microsoft Word
- Le publipostage les feuilles de styles
- Avoir des connaissances approfondies de Word

CIBLE

Tout Public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION À ACCESS 2007

THÈME 2 : CONCEVOIR ET ORGANISER SA BASE DE DONNÉES

Organiser et répartir ses données entre différentes tables
 Créer des tables, définir les champs
 Identifier la clé primaire d'index
 Définir les relations, assurer l'intégrité référentielle
 Importer, exporter et attacher des données

THÈME 3 : INTERROGER UNE BASE DE DONNÉES AVEC DES REQUÊTES

Requêtes sélection : choix des champs, ordre de tri, définition des critères de sélection, ajout d'un champ calculé
 Regroupement sur un champ, sur une expression
 Requêtes multi tables et d'analyse croisée
 Requêtes action : mise à jour, ajout, suppression, création de table

THÈME 4 : SAISIR LES DONNÉES AVEC FORMULAIRES

Créer des formulaires simples
 Formulaires fondés sur des requêtes
 Présentation et mise en forme
 Les sous-formulaires : création, intégration dans un formulaire
 Les listes déroulantes modifiables

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les fonctions principales d'ACCESS.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les fonctionnalités de base
- Concevoir une base de données
- Définir, créer et modifier les tables
- Explorer les formulaires
- Exploiter la base
- Elaborer des états, des étiquettes
- Créer des requêtes de sélection triée
- Créer des requêtes multi tables
- Avoir des connaissances approfondies de Word

CIBLE

Tout Public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

CONTENU

THÈME 1 : RÉVISION DU NIVEAU 1

THÈME 2 : EDITER DES RÉSULTATS AVEC LES ÉTATS

Principes de base
Création d'états colonne ou tabulaires
Tri et regroupement
Etat de publipostage
Impression

THÈME 3 : CRÉER DES MACROS SIMPLES

Recherche une fiche avec une liste déroulante
Associer des macros à des boutons
Personnaliser le volet de navigation
Créer un menu d'accueil
Automatiser avec des macros simples
Associer des macros à des boutons

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les fonctions principales d'ACCESS.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Maîtriser les fonctionnalités de base
- Concevoir une base de données
- Définir, créer et modifier les tables
- Explorer les formulaires
- Exploiter la base
- Elaborer des états, des étiquettes
- Créer des requêtes de sélection triée
- Créer des requêtes multi tables
- Avoir des connaissances approfondies de Word

CIBLE

Tout Public

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION, LANCEMENT ET PRÉSENTATION D'EXCEL 2007

THÈME 2 : ETUDE DE L'INTERFACE D'EXCEL

THÈME 3 : UTILISATION DE LA SOURIS : COMMANDES EXPLOITABLES AVEC LA SOURIS

THÈME 4 : LA SAISIE D'INFORMATIONS

THÈME 5 : OPÉRATION SUR LES FEUILLES

THÈME 6 : MISE EN FORME DES TABLEAUX COPIE ET DÉPLACEMENT DES DONNÉES

THÈME 7 : COPIE ET DÉPLACEMENT DES DONNÉES

THÈME 8 : PREMIERS CALCULS

THÈME 9 : LA FONCTION SOMME

THÈME 10 : LA MISE EN PAGE

THÈME 11 : L'IMPRESSION

THÈME 12 : GESTION DES CLASSEURS

THÈME 13 : EXERCICE RÉCAPITULATIF

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser les fonctions principales du logiciel Excel afin d'être autonome.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Construire et mettre en forme des tableaux de calcul
- Mettre en page
- Imprimer, créer un graphique

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

CONTENU

THÈME 1 : GESTION DES FEUILLES

THÈME 2 : MESSAGES D'ERREUR

THÈME 3 : LES FONCTIONS

THÈME 4 : CHAMP NOMMÉ

THÈME 5 : CRÉATION ET GESTION D'UN GRAPHISME

THÈME 6 : BASE DES DONNÉES

THÈME 7 : RÉCAPITULATIF

THÈME 8 : FONCTIONS DE RECHERCHE : INDEX ET EQUIV

THÈME 9 : FONCTION DATE ET HEURE

THÈME 10 : VALIDATION DES DONNÉES

THÈME 11 : LIAISON ENTRE FEUILLES

THÈME 12 : LIAISON ENTRE CLASSEURS

THÈME 13 : LES STYLES

THÈME 14 : TABLEAUX CROISÉES DYNAMIQUES

THÈME 15 : LES MACROS

THÈME 16 : LIAISON WORD – EXCEL 2007

OBJECTIF GENERAL

Optimiser son travail avec les modèles et le paramétrage ; Exploiter les fonctions pour automatiser les tableaux Excel.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Construire et mettre en forme des tableaux avec de calcul
- Mettre en page
- Imprimer, créer un graphique

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

4 jours

CONTENU

THÈME 1 : OUTLOOK : PRÉSENTATION ET DÉMARRAGE

THÈME 2 : ENVOI DES MESSAGES

THÈME 3 : OPTION D'ENVOI DE MESSAGES

THÈME 4 : OUVERTURE DE MESSAGES

THÈME 5 : GESTION DU CARNET D'ADRESSES

THÈME 6 : GESTION DES MESSAGES

THÈME 7 : CONTACTS

THÈME 8 : CALENDRIER

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Saisir, présenter, envoyer, recevoir des courriers électroniques avec ou sans pièce jointe
- Visualiser, enregistrer, exploiter et organiser les éléments reçus
- Organiser efficacement la liste des contacts
- Utiliser les fonctions essentielles du calendrier

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

1 jour

CONTENU

THÈME 1 : INTRODUCTION, LANCEMENT ET PRÉSENTATION DE POWER POINT 2007/2010

THÈME 2 : ETUDE DE LA NOUVELLE BARRE DE MENU

THÈME 3 : ETUDE DE L'INTERPHASE GRAPHIQUE

THÈME 4 : CRÉATION DE DOCUMENT

THÈME 5 : LE VOLET DU PLAN

THÈME 6 : LE VOLET DES COMMENTAIRES

THÈME 7 : MISE EN PAGE DES DIAPOSITIVES

THÈME 8 : FONCTIONS DE DESSIN

THÈME 9 : ORGANISATION D'UN DOCUMENT

THÈME 10 : ORGANISATION DE LA DIAPOSITIVE

THÈME 11 : MODIFICATION DU MASQUE

THÈME 12 : LES ORGANIGRAMMES

THÈME 13 : EFFET D'ANIMATION

THÈME 14 : DIAPORAMA

THÈME 15 : PRÉSENTATION À EMPORTER

OBJECTIF GENERAL

Réussir ses présentations ; Illustrer les présentations avec des tableaux ou des graphiques.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Savoir créer un diaporama
- Intégrer des images
- Créer des boutons de navigation
- Animer votre diaporama

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

CONTENU

THÈME 1 : L'INTERFACE

Outils, palettes, navigation
Paramétrer les préférences

THÈME 2 : LE DOCUMENT

Les règles, les repères et les grilles
Les pages types, les blocs, les calques
Foliotage automatique
Fichiers Indesign importés

THÈME 3 : LE TEXTE

Saisir, importer et chaîner du texte
Mise en forme des caractères
Mise en forme des paragraphes
Les feuilles de styles
Tabulations, lettrines

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser la PAO grâce aux fonctions de bases et avancées d'Adobe Indesign, afin d'être autonome dans la conception et la création de supports de communication (brochure, catalogue, affiches Flyers, plaquettes, dépliants).

CIBLE

Tout public, futurs infographistes.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Etude de cas
- Exercices d'applications
- Travaux pratiques

DURÉE

3 jours

CONTENU**THÈME 1 : INTERFACE**

Outils, palettes, navigation,
Paramétrer les préférences

THÈME 2 : TUTORIAL

Correction de la couleur et du ton
Correction des défauts
Sélection de zones et d'image
Création d'une image
Création d'une image à l'aide de calques
Ajout de formes à une image
Impression avec la gestion des couleurs.

OBJECTIF GENERAL

Maîtriser la PAO grâce aux fonctions des bases d'adobe photoshop.

OBJECTIFS SPECIFIQUES

- Analyser correctement une image
- Maîtriser les fonctions pour laisser libre cours à la créativité
- Automatiser des traitements à l'aide des scripts

CIBLE

Utilisateurs et futurs infographistes dans les secteurs d'arts suivants : graphiques, de l'internet, de la publicité, et de la communication, Toute personne intéressée par la thématique.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Outils et fiches personnalisables
- Etudes de cas
- Ateliers

DURÉE

2 jours

CONTENU

OBJECTIF GENERAL

Apprendre aux étudiants à maîtriser l'outil et les commandes de base nécessaires pour la création de dessins 2D professionnels, grâce à l'apprentissage de la fonction essentielle du logiciel.

OBJECTIFS SPÉCIFIQUES

- Naviguer dans l'interface utilisateur de manière autonome ;
- Utiliser les fonctions fondamentales du logiciel ;
- Utiliser les outils de dessin de précision pour créer des plans
- Modifier et importer les éléments préexistants ;
- Présenter les objets avec la mise en page détaillées
- Préparer les documents pour l'impression.

CIBLE

Tout public.

STRATÉGIE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques avec supports de formation détaillés par de nombreux exercices pratiques et une évaluation des acquis en fin de formation.
- Cette formation est appropriée pour toutes les disciplines incluant l'architecture, le design d'intérieur, l'engagement, l'électricité, le dessin industriel ou mécanique.

DURÉE

10 jours

THÈME 1 : PRÉSENTATION DE L'INTERFACE

Présentation de l'interface
Principes de bas
La navigation
Les valeurs
Les alias
Les accrochages d'objets
Le mode polaire
Le SCU
Les touches de fonctions

THÈME 2 : OUTILS DE DESSIN ET D'ÉDITION

Les objets les plus courants
Les objets
Les commandes les plus courantes
Les propriétés d'objets
La gestion des calques
Les poignées
Les blocs

THÈME 3 : HABILLAGE

Les hachures et dégradés
La cotation
Le texte
Les tableaux
Les références externes

THÈME 4 : MISE EN PAGE

Les styles visuels et rendus
Le traçage, méthode d'impression

Merci !

**FORMULAIRE
D'INSCRIPTION**

Intitulé de la formation :

Nom (s) :

Prénoms(s) :

Titre (Monsieur, Madame, Mademoiselle) :

Profession :

Fonction :

Société :

Boîte postale :

Adresse e-mail :

Contact(s) :

**MODE DE
PAIEMENT**

ESPECES

CHEQUE

ESPECES/CHEQUE

NB : paiement total avant début de la formation. En cas de désistement, prévenir 15 jours avant le début de la formation. Dans le cas contraire, aucun remboursement ne sera envisageable.

Signature et Cachet



ULYSS GABON
Quartier LOUIS,
Lieu-dit « Chez Jeannot »
Résidence Mathilda d'Adrien,
BP 11156 Libreville - GABON
Tél. : +241 01 44 53 10

ULYSS RDC
Appartement 5A,
Immeuble ZECODIAM
Avenue Comité Urbain n°41,
Commune de la GOMBE - Kinshasa
REP. DEMOCRATIQUE DU CONGO
Tél. : +243 813 617 654

Email : info@ulyssconseil.com
Site web : www.ulyssconseil.com
Hub : www.u-lynk.com