

CATALOGUE DE FORMATION

2022

Facilitateur de performance durable



Centre International pour le Conseil et la Formation

contact@cicfmali.org / www.cicfmali.org

223 61 86 86 28/ 20 20 45 92





Facilitateur de Performance Durable

SOMMAIRE

SEMINAIRES INTER-ENTREPRISES	4
CONSEIL	12
SEMINAIRES A LA CARTE	13
ATOUS	16
RESEAUX SOCIAUX	17
FICHE D'INSCRIPTION	19

A PROPOS DE NOUS...

Le Centre International pour le Conseil et la Formation est un cabinet de Formation, de Solutions RH et de Conseils, dont les objectifs visent « l'optimisation des performances des organisations » via le renforcement des capacités à travers le recyclage, le perfectionnement et la spécialisation de leurs agents ; de même que la mise en œuvre des politiques de recrutement/placement, de conseils RH en audit social, de la gestion du parc informatique et des missions de conseils pour le compte des dites organisations.

Le Cabinet CICF, spécialiste de la Conduite du Changement propose aux entreprises, aux institutions et aux collectivités un ensemble de méthodes, et d'outils spécifiquement conçus pour les accompagner à gérer le changement et à renforcer leurs capacités d'adaptation au plan personnel et organisationnel.

Nos valeurs sont : l'excellence, l'esprit d'équipe, l'ouverture et la confidentialité !

SEMINAIRES INTER-ENTREPRISES

→ La présente liste de séminaires inter-entreprises est non exhaustive.
 → +d'infos 223 61868628 ou +223 20204592 - contact@cicfmali.org



MANAGEMENT

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

GOVERNANCE D'ENTREPRISE ET RESPONSABILITE SOCIETALE AU COEUR DU DEVELOPPEMENT

Objectifs

- Augmenter les performances de l'entreprise.
- Améliorer les ressources et compétences de l'entreprise.
- La gouvernance de l'entreprise est-elle efficace au niveau du cadre juridique, réglementaire et institutionnel ?

Durée : 3 jours

Date : du 9 au 11 Mars

Lieu : Bamako

Prix : 700 €

THEME

CULTURE DU CHANGEMENT ORGANISATIONNEL : APPROCHE PARADIGMATIQUE DU MANAGEMENT STRATEGIQUE

Objectifs

- Réparer le plan d'actions pour conduire le changement
- Traiter les résistances au changement.
- Identifier les catégories d'acteurs et leur position face au changement.
- Mettre en œuvre une communication pertinente autour du changement
- Faire face aux situations de conflit engendrées par le changement.
- Gagner l'adhésion des collaborateurs lors d'un changement.
- Exercer son leadership dans des situations tendues voire conflictuelles.

Durée : 3 jours

Date : du 5 au 7 septembre

Lieu : Bamako – Mali

Prix : 700 €

COMMUNICATION

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

COMMUNICATION EN SITUATION DE CRISE : LES METHODES CONSTRUCTIVES DU RAPPORT AU REEL

Objectifs

- Pourquoi le personnel est-elle concernée par les crises ?
- Comment gérer les médias en temps de crise
- Comment prévenir une crise dans une Organisation

Durée : 3 jours

Date : du 4 au 6 Avril

Lieu : Bamako

Prix : 700 €

COMMERCE MARKETING

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

MAITRISER AVEC BRIO LES TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION

Objectifs

- Retrouver le pouvoir de la parole et du geste juste pour convaincre et séduire des interlocuteurs difficiles.
- Utiliser les registres les plus variés de l'influence humaine;
- S'approprier toutes les phases de la vente en période de crise pour s'adapter à la pression des enjeux;
- Réussir l'ensemble du cycle de fidélisation commerciale et se bâtir une carrière.

Durée : 3 jours

Date : du 9 au 11 Mai

Lieu : Bamako – Mali

Prix : 700 €

THEME

INTEGRER LE DIGITAL DANS VOS PRODUITS ET SERVICES

Objectifs

- Explorer les possibilités offertes par le digital.
- S'inspirer par l'exemple des ruptures induites par le digital.
- Identifier les opportunités offertes par le digital pour enrichir l'expérience de vos clients dans vos produits et vos services ;

Durée : 10 jours

Date : du 1^{er} au 10 Août

Lieu : Paris - France

Prix : 1 000 €

Cabinet partenaire : **INGA consulting**

BANQUE

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

PROCESSUS EFFICIENT DU TRAITEMENT DES RECLAMATIONS CLIENTS

Objectifs

- Comprendre les Enjeux de la mise en place d'un dispositif efficient du traitement des réclamations clients,
- Evaluer les forces et faiblesses du dispositif actuel de traitement des réclamations avec une approche Lean des Processus,
- Adapter votre dispositif en corrigeant les faiblesses et d'implémenter une dynamique d'Amélioration Continue,
- Mettre en place une gouvernance optimale de pilotage de votre nouveau dispositif de Traitement des Réclamations avec comme seul objectif : La SATISFACTION CLIENT.

Durée : 3 jours

Date : du 23 au 25 février

Lieu : Bamako

Prix : 700 €

THEME**ELABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN STRATEGIQUE**

Objectifs

- Appréhender la notion de stratégie des organisations ;
- Clarifier la mission de l'institution et la définir (finalités sociales, valeurs, activités) ;
- Formuler une vision (projection dans l'avenir de l'idéal à atteindre) ;
- Maîtriser les outils de prévision, de projection et de gestion à moyen et long terme ;
- Construire et piloter un plan stratégique à vocation opérationnelle (du plan stratégique au plan d'actions) ;
- Utiliser la stratégie comme outil de gestion et de pilotage (analyse SWOT, tableau de bord, plan d'action par objectif et pilotage et évaluation des résultats).

Durée : **10 jours**

Date : **du 12 au 20 Septembre**

Lieu : **Dubaï**

Prix : **2000 €**

RESSOURCES HUMAINES

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

RH – LEVIER STRATEGIQUE

Objectifs

- Comprendre le contexte économique et macroéconomique de crise
- Identifier les leviers de l'évolution de la RH comme levier stratégique (au niveau de la Direction Générale)
- Intégrer les nouveaux enjeux, organisations et métiers de la fonction RH
- Positionner la RH et le processus RH dans la transformation numérique/digitale
- Comprendre l'Incidence de la stratégie sur la RH
- Prendre compte des différentes solutions en RH
- Maîtriser les composantes du Management stratégique et opérationnel de la RH
- Acquérir les fondamentaux du Coaching pour mener les changements et entraîner les équipes dans le changement.

Durée : 3 jours

Date : du 6 au 8 juin

Lieu : Bamako – Mali

Prix : 700 €

THEME

LE SERVICE RH, ACTEUR CLE DE LA PREVENTION DES RISQUES PSYCHOSOCIAUX

Objectifs

- Appréhender l'environnement juridique des risques psychosociaux et de la Qualité de Vie au Travail (QVT) ;
- Comprendre et identifier les risques de souffrance au travail dans son entreprise ;
- Connaître le rôle des différents acteurs de la prévention et réfléchir aux actions envisageables ;

Durée : 10 jours

Date : du 20 au 21 juin

Lieu : Lomé – Togo

Prix : 900 €

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

DEVELOPPER SON INTELLIGENCE INTUITIVE EN MILIEU PROFESSIONNEL

Objectifs

- **Écouter, développer et utiliser son intelligence intuitive.**
- **Se faire confiance pour agir avec perspicacité.**
- **Mieux comprendre les autres grâce à son intuition.**
- **Utiliser son potentiel créatif.**

Durée : **3 jours**

Date : **du 18 au 20 Juillet**

Lieu : **Bamako – Mali**

Prix : **700 €**

THEME

PREVENIR LES RISQUES PSYCHOSOCIAUX & PROMOUVOIR LE BIEN ETRE AU TRAVAIL

Objectifs

- **Maitriser les obligations réglementaires de préserver la santé physique et psychique des salariés ;**
- **Acquérir des outils pour diminuer les accidents du travail, les maladies professionnelles, l'absentéisme et le turn-over ainsi que les coûts qu'ils engendrent ;**
- **Savoir repérer les dysfonctionnements qui pénalisent la production ;**
- **Se doter des Nouveaux outils et techniques pour améliorer le climat social et le bien-être au travail ;**

Durée : **3 jours**

Date : **du 10 au 12 Octobre**

Lieu : **Bamako – Mali**

Prix : **700 €**

RSE / FINANCE ET INGENIERIE CLIMATIQUE

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

LE SECTEUR PRIVE ET LES PROCEDURES D'ACCES AUX FONDS CLIMATIQUES

Objectifs

- Comprendre les risques liés aux changements climatiques,
- Analyser les scenarios climatiques
- Maitriser les procédures d'accès aux fonds verts climats Mali

Durée : 3 jours

Date : du 22 au 20 Mars

Lieu : Bamako – Mali

Prix : 700 €

THEME

CALCUL ET COMPTABILISATION DU BILAN CARBONE

Objectifs

- Comprendre la finance carbone
- Connaître les lois et réglementations carbonées
- Savoir élaborer son bilan carbone

Durée : 3 jours

Date : du 4 au 6 juillet

Lieu : Bamako – Mali

Prix : 750 €

THEME

LA TRANSITION ENERGETIQUE ET LE CHANGEMENT CLIMATIQUE

Objectifs

- Comprendre la transition énergétique
- Savoir évaluer l'impact climatique des projets énergétiques
- Comprendre le mécanisme des crédits carbone

Durée : **3 jours**

Date : **du 1^{er} au 2 Novembre**

Lieu : **Bamako – Mali**

Prix : **700 €**

RSE / FINANCE DURABLE

→ Remise de 10% à partir du 3^{ème} auditeur inscrit !

THEME

OPERATIONNALISATION ET MISE EN ŒUVRE DU SYSTEME DE GESTION ENVIRONNEMENTALE ET SOCIALE SELON LES NORMES DE LA SFI

Objectifs

- Comprendre les normes de la SFI
- Savoir Opérationnaliser
- Savoir évaluer les risques et impact ESG d'un projet
- Savoir déployer le SGES selon la SFI

Durée : **3 jours**

Date : **18 au 19 Mai**

Lieu : **Bamako – Mali**

Prix : **750 €**

THEME

PROCEDURE DE FINANCEMENT DE PROJET DES MICRO CREDITS

Objectifs

- Savoir Elaborer un business plan financeable
- Connaitre les exigences pour faciliter le financement
- Faire financer son projet

Durée : **3 jours**

Date : **du 24 au 25 Octobre**

Lieu : **Bamako – Mali**

Prix : **750 €**

INFORMATIQUE	Horaires	Lieu
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bureautique ▪ : MS Word, MS Excel, MS PowerPoint 	de 8 à 30 h	Bamako
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bases de données : Access 	30 h	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Progiciel de Gestion Intégrée : Initiation à Odoo 	30 h	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comptabilité : Sage comptabilité, Ciel comptabilité 	30 h	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion Commerciale : Sage gestion commerciale, Ciel gestion commerciale 	40 h	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infographie : Photoshop, Corel Draw. 	30 h	

CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

➤ **LE DISPOSITIF EFFICIENT DE TRAITEMENT DES RECLAMATIONS DES CLIENTS**

➤ **ACCOMPAGNEMENT À LA MISE EN PLACE D'UN PLAN DE CONTINUITÉ D'ACTIVITÉS (OBLIGATION RÉGLEMENTAIRE)**

➤ **IMPLEMENTATION DE LA DEMARCHE RSE**

➤ **MISE À NIVEAU DU PROCESSUS D'ANALYSE ET DE MONTAGE DE CREDITS DÉDIÉS AU PME**

➤ **IMPLEMENTATION DU SGE DANS LES BANQUES ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS**

➤ **CONSEIL EN INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE**

SEMINAIRES A LA CARTE

→ Nous vous proposons une liste non exhaustive de séminaires à la carte.

→ +d'infos +223 61868628 ou +223 20204592 - contact@icfmali.org

DOMAINES	SEMINAIRES
MANAGEMENT-RH	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SAGE PAIE & RH : Optimisez la gestion de votre masse salariale ▪ La motivation du capital humain par la RSE ▪ L'élaboration et la mise en œuvre du Plan Stratégique des RH ▪ Conception et Pilotage d'un Plan de Formation ▪ Gestion des carrières et de la Mobilité Professionnelle ▪ Audit des RH et Développement des Compétences : Mise en place d'une Politique de Formation adaptée aux Objectifs de l'Organisation et aux Besoins Individuels ▪ Formation des Evalueurs sur la Méthode d'Evaluation par Echelle Graphique (2EG) ▪ Système de management de qualité ▪ Management de la santé, sécurité et environnement ▪ Les procédures judiciaires pour le recouvrement des créances ▪ L'approche psychologique du travail
FINANCES COMPTABILITE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Régulations comptables de fin d'exercice, Elaboration des Etats Financiers et Rapports de Gestion ▪ Concevoir et Mettre en Place un Système de Comptabilité Analytique ▪ Technique de la comptabilité bancaire ▪ Budgets et Plan de Trésorerie

DOMAINES	SEMINAIRES
FINANCES COMPTABILITE (suite)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques et Outils de Gestion Financière
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Méthodes de prévisions quantitatives et qualitatives : L'improvisation ne s'improvise pas !
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Montage de business plan : Cerner la rentabilité commerciale, économique et financière pour orienter les choix décisionnels
SECRETARIAT ASSISTANAT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Secrétariat et Assistanat de direction : les sept (7) leviers pour passer de la compétence acquise à la compétence réelle
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tendances actuelles de l'assistanat de direction : Du savoir-faire au savoir interagir (Métier – Transactions – Gestion du système d'informations)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion du fonds documentaire en secrétariat et Assistanat de direction : normes internationales de classement et d'archivage, réglementation et principes de normalisation
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques de Rédaction et de Suivi de Dossier pour Secrétaires-Assistant(e)s
ACHATS/STOCKS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion des Achats et Approvisionnements
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion des Stocks et Magasins
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exécution et Suivi des Marchés Publics
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les quatre (4) Outils de la Performance Logistique
PROJET-GESTION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion Axée sur les Résultats et Indicateurs de Performance
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion Administrative, Comptable et Financière des Projets
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Planification et Suivi d'Exécution des Projets avec MS Project
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Passation des Marchés de Fournitures
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion et Exécution des Marchés/Contrats
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Indicateurs de Performance et Implantation des Systèmes de Suivi-Evaluation

DOMAINES	SEMINAIRES
MARKETING COMMERCE COMMUNICATION	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniques d'Animations et de Communication
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Méthodes Pratiques de Segmentation des Marchés
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Communication interpersonnelle et transactions professionnelles : Renforcement de la cohésion sociale et amélioration du climat organisationnel
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elaborez votre Plan de Communication Externe
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réussir la négociation à fort enjeux
DEVELOPPEMENT PERSONNEL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Développer son employabilité pour négocier des objectifs professionnels de plus en plus ambitieux
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'art de se vendre dans les transactions interpersonnelles : Partir de bon pied
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prise de Parole en Public
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les clés de la Communication socio-professionnelle
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La créativité au cœur du développement personnel et organisationnel : Quel profil cérébral ?
RESPONSABILITE SOCIETALE DES ENTREPRISES (RSE)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ethique et RSE
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impact de la RSE sur la performance de l'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Définition d'une politique de développement durable dans l'entreprise
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprendre la norme iso 26000 pour mieux implémenter sa démarche RSE et rédiger son rapport extra-financier
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Opérationnalisation des normes de performance de la SFI dans le processus crédit de la banque et dans le secteur minier
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Construire son Système de Management Environnemental

ATouts

LES SEPT (7) BONNES RAISONS POUR CHOISIR LE CABINET CICF !

- Une offre FORMATIONS adaptées aux besoins des organisations (entreprises, secteur public, ONG, etc.), avec un réseau d'experts mobilisables à tout moment pour rendre un service de qualité à nos clients ;
- Prise en compte des besoins des entreprises bancaires et des grandes évolutions du secteur : des formateurs de haut niveau, professionnels de la banque en exercice basés essentiellement à l'étranger (partenariat CICF-FINAFRIQUE) ;
- Une offre FORMATION OUVERTE et à DISTANCE (e-learning) ;
- Un taux de satisfaction des auditeurs le classant parmi les meilleurs du marché ;
- Une offre FORMATION sur MESURE (à la carte) ;
- Un bon rapport QUALITE/PRIX pour toutes nos prestations ;
- Un personnel qualifié et disponible à votre service.

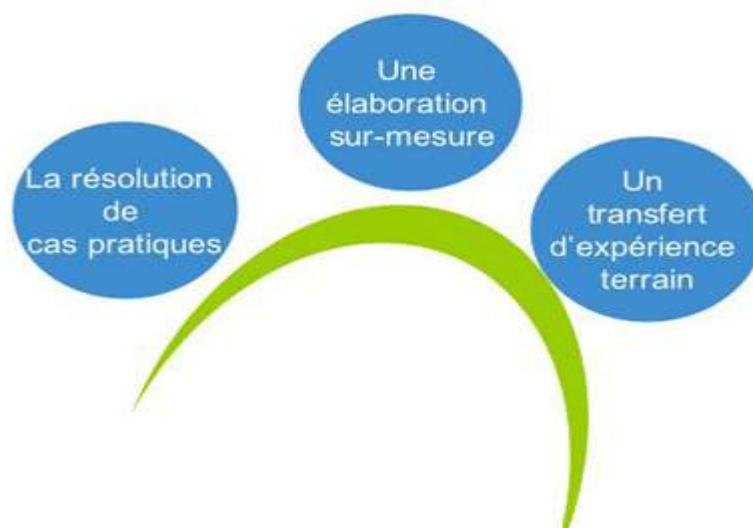


**Facilitateur de
Performance Durable**

METHODES PEDAGOGIQUES DU CABINET CICF

Elles sont actives et participatives, et axées sur :

- Un partage d'expériences ;
- Des cas pratiques et exercices de groupe avec corrections animées ;
- La définition des objectifs et attentes de l'auditeur avant la formation ;
- Une évaluation à chaud à la fin de l'atelier ;
- Une évaluation personnalisée de la formation par chaque auditeur à la fin du séminaire afin de recueillir leurs avis, suggestions et observations pour offrir plus de QUALITE ;
- Un rapport de fin de formation adressé à la structure de chaque auditeur.





➤ QUELQUES REFERENCES

* BSIC	* CORIS BANK	* SOTELMA – MALITEL	* WORLD VISION	* CADG
* BMS	* ALLIANZ	* USAID Wa-Wash	* PETRO BAMA	* TOTAL
* BNDA	* UMOCI	* BANK OF AFRICA	* MANUTENTION	* EDM
* BDM	* MOBILIUM	* IMETAL	* CIRA SAS	* ORYX

➤ AGREMENT

→ Contactez-nous : +223 61 86 86 28/ 20 20 45 92/ E-mail : contact@cicfmali.org - Site web : www.cicfmali.org

CICF est agréé par l'organisme

Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle et à l'Apprentissage FAFPA

BULLETIN D'INSCRIPTION

Informations sur l'entreprise

Nom de l'Etablissement _____

Adresse _____

Ville _____ Pays _____

Tél. fixe _____ Fax _____

E-mail _____ Site web _____

Informations sur l'auditeur

Prénom(s) et Nom _____

Fonction _____

Adresse _____

Tél. fixe _____ Mobile _____

E-mail _____

Tél. (numéro mobile) personne à contacter en cas d'urgence _____

Module

Thème _____

Date et lieu _____

Règlement

Montant (en chiffres et en lettres) _____

Mode de Règlement : Virement bancaire Chèque Espèces

Informations bancaires : **BOA** 025180170201-88 / **BNDA** 400001239934-33 / **BDM** 20401307108-97

Cachet et signature