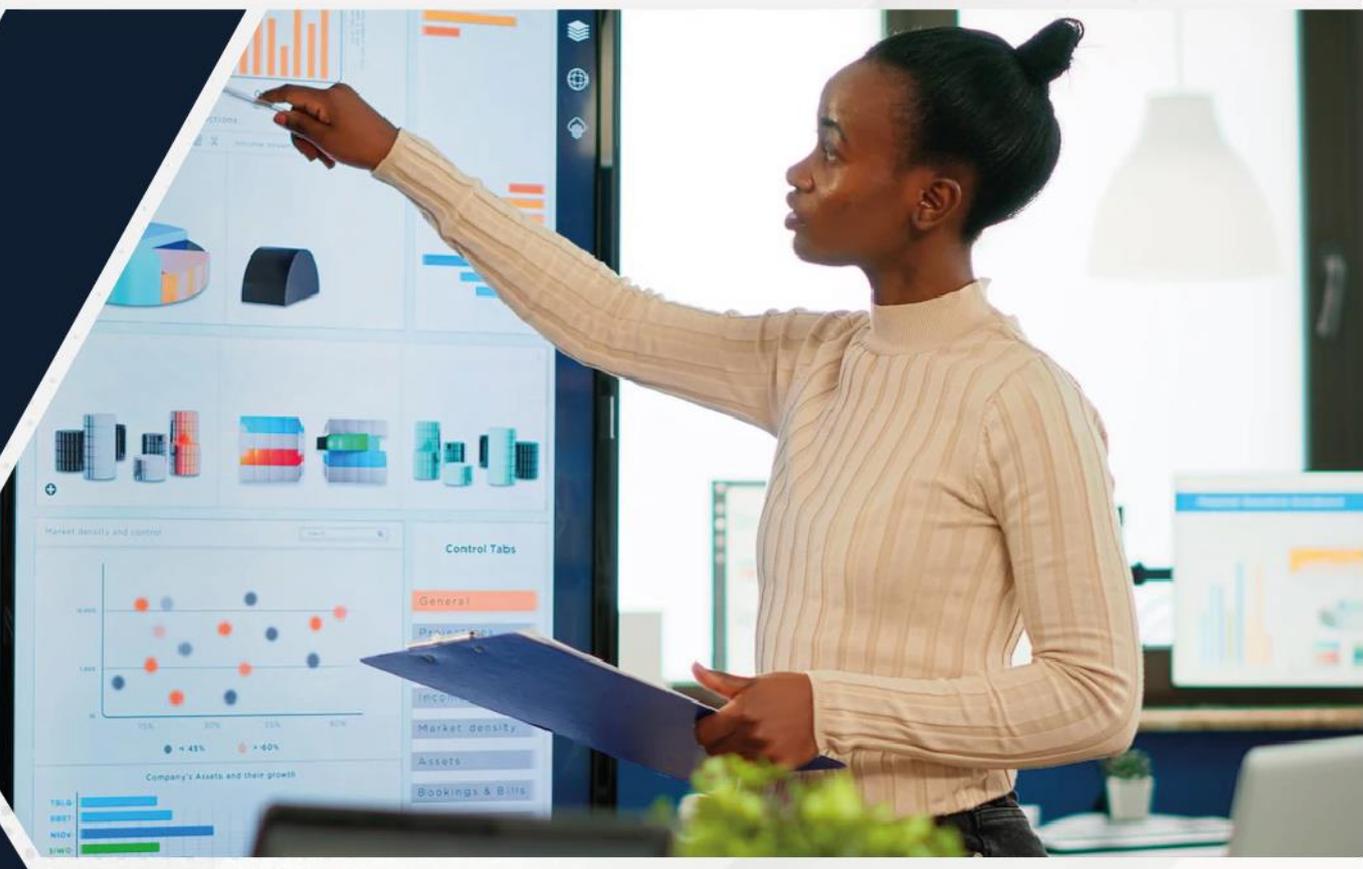


CATALOGUE DE FORMATION 2023

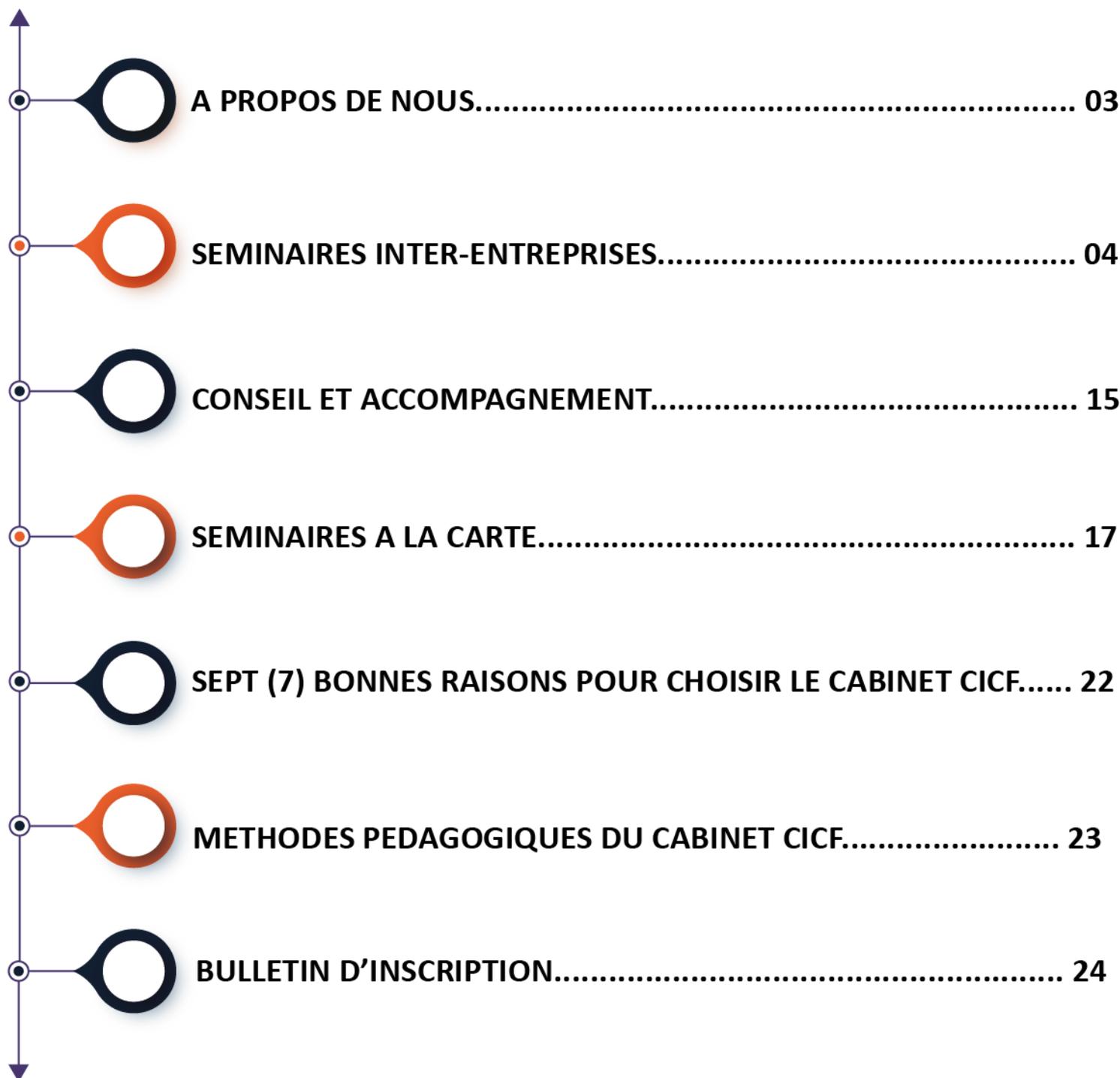


Facilitateur de Performance Durable

contact@cicfmali.org / www.cicfmali.org

223 61 86 86 28

SOMMAIRE



	A PROPOS DE NOUS.....	03
	SEMINAIRES INTER-ENTREPRISES.....	04
	CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT.....	15
	SEMINAIRES A LA CARTE.....	17
	SEPT (7) BONNES RAISONS POUR CHOISIR LE CABINET CICF.....	22
	METHODES PEDAGOGIQUES DU CABINET CICF.....	23
	BULLETIN D'INSCRIPTION.....	24

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 desdites 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 !

SEMINAIRE INTER-ENTREPRISES



La présente liste de séminaires inter-entreprises est non exhaustive !



MANAGEMENT

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

THEME

LES 10 COMMANDEMENTS DE LA GOUVERNANCE ORGANISATIONNELLE

OBJECTIFS

- Remémorer les tenants et aboutissants d'une charte organisationnelle ;
- Cerner la performance RH et l'approche marketing et commerciale ;
- Maitriser le processus managérial;
- Intégrer le principe d'adaptabilité et d'anticipation.

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME

LES ENJEUX STRATEGIQUES DES BANQUES AFRICAINES

Objectifs

- Identifier les principaux enjeux auxquels les banques sont confrontées aujourd'hui,
- Comprendre les évolutions des modes de consommation de leurs clients,
- Appréhender les prérequis et opportunités pour mettre en place de nouveaux modèles bancaires
- Identifier des pistes de réflexion pour entamer ou renforcer la transformation de leurs modèles économiques ;

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



COMMUNICATION

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

THEME

QUALITÉ DE L'OFFRE DE SERVICE BANCAIRE : GESTION EFFICIENTE DE LA SERVUCTION ET DES TRANSACTIONS

OBJECTIFS

- **Intégrer les indicateurs de la qualité des services bancaires et le principe de démarche qualité dans les transactions commerciales ;**
- **Cerner les sources de la satisfaction et d'insatisfaction client ;**
- **S'approprier les critères d'excellence du service-client ;**
- **Cerner l'approche normative du processus d'offre de produit financier ;**
- **Communiquer efficacement dans un processus d'offre de service bancaire.**

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



COMMERCE MARKETING

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

THEME

GESTION DE LA PROBLÉMATIQUE CLIENT : STRATÉGIE DE RENFORCEMENT DU TAUX DE PÉNÉTRATION

OBJECTIFS

- Distinguer les produits financiers et les différents marchés de la banque ;
- Cerner la problématique des objectifs commerciaux ;
- Intégrer le principe de fixation d'objectifs inspiré par les prévisions de la demande ;
- Se donner un point d'appui propice à la fixation d'objectifs de conquête ;
- S'approprier les leviers d'action nécessaires à la formulation d'objectifs de challenge ;
- S'approprier les outils de suivi de réalisations commerciales ;
- Capitaliser à bon escient les informations commerciales ;
- S'autoévaluer et évaluer avec succès en vue des prises de décisions adéquates

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME

AMÉLIORER LA QUALITÉ DE SERVICE SUR LE PARCOURS CLIENT

OBJECTIFS

- Construire son parcours client et y associer un plan d'amélioration continue pour renforcer l'expérience client
- Appliquer des outils opérationnels

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



BANQUE

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

THEME

PRATIQUE DU CONTRÔLE INTERNE DANS LE SECTEUR BANCAIRE

OBJECTIFS

- Prendre conscience des risques spécifiques à l'activité bancaire
- Connaître la réglementation prudentielle applicable au secteur bancaire
- Connaître les obligations des établissements du secteur bancaire
- Appréhender l'organisation du dispositif de contrôle interne dans le secteur bancaire

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME

NOUVELLE TECHNIQUE COMMERCIALE BANCAIRE POST CRISE

OBJECTIFS

- Adapter le meilleur management dans un contexte donné
- Définir une stratégie commerciale adaptée
- Définir les outils pour développer les ventes des services bancaires
Utiliser les outils digitaux les plus pertinents à l'activité pour développer les ventes

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



RESSOURCES HUMAINES

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

THEME **GESTION DES CARRIÈRES ET DES COMPÉTENCES**

- Définir et mettre en place une politique de gestion des carrières
- Connaître les processus et outils pour optimiser la gestion des talents et la mobilité interne dans son entreprise
- Organiser et mener des entretiens de mobilité ou d'orientation
- Identifier les actions à mettre en place pour les "seniors"

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME **INTÉGRER LA RSE DANS SA POLITIQUE RH**

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 : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



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

Lieu : Bamako – Mali

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

Lieu : Bamako – Mali



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 scénarios climatiques
- Maitriser les procédures d'accès aux fonds verts climats Mali

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME

CALCUL ET COMPTABILISATION DU BILAN CARBONE

OBJECTIFS

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

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

THEME

LA TRANSITION ENERGETIQUE ET LES CHANGEMENTS CLIMATIQUES

OBJECTIFS

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

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali



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

Lieu : Bamako – Mali

THEME

PROCEDURE DE FINANCEMENT DE PROJET DES MICRO CREDITS

OBJECTIFS

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

Durée : 3 jours

Lieu : Bamako – Mali

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



**METTRE EN PLACE UN DISPOSITIF EFFICIENT
DE TRAITEMENT DES RECLAMATIONS
CLIENTS**

**ACCOMPAGNEMENT A LA MISE EN PLACE
D'UN PLAN DE CONTINUITE D'ACTIVITES**

IMPLEMENTATION DE LA DEMARCHE RSE

**MISE A NIVEAU DU PROCESSUS D'ANALYSE ET
DE MONTAGE DE CREDITS DES PME / PMI**

**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

DOMAINES	SEMINAIRES
MANAGEMENT- RH	<ul style="list-style-type: none"> ▪ SAGE PAIE & RH : Optimisez la gestion de votre masse salariale
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La motivation du capital humain par la RSE
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'élaboration et la mise en œuvre du Plan Stratégique des RH
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conception et Pilotage d'un Plan de Formation
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion des carrières et de la Mobilité Professionnelle
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formation des Evalueurs sur la Méthode d'Evaluation par Echelle Graphique (2EG)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Système de management de qualité
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Management de la santé, sécurité et environnement
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les procédures judiciaires pour le recouvrement des créances
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'approche psychologique du travail
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le fait religieux dans l'entreprise : quelle conduite adopter ?

FINANCES COMPTABILITE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Régulations comptables de fin d'exercice, Elaboration des Etats Financiers et Rapports de Gestion
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Concevoir et Mettre en Place un Système de Comptabilité Analytique
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technique de la comptabilité bancaire
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Budgets et Plan de Trésorerie
DOMAINES	SEMINAIRES

FINANCES COMPTABILITE	<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 ?

SYNDICAT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stratégie et négociation collective : comment mener des négociations efficaces avec les employeurs et obtenir des résultats concrets pour les travailleurs.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Défense des droits des travailleurs : connaître les droits des travailleurs et savoir comment les défendre face aux abus ou aux violations.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Droits et obligations des parties dans le dialogue social
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Éthique et déontologie syndicale

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
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La Responsabilité Sociale des Entreprises et les communautés locales.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestion de la durabilité dans les entreprises
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le développement de l'innovation sociale
<ul style="list-style-type: none"> ▪ La gestion des risques liés aux changements climatiques 	

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



- Une offre « FORMATIONS » adaptée 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 en exercice avec une large ouverture de partage d'expériences sous régionale
- Une offre FORMATION INNOVANTE et à DISTANCE (e-learning) ;
- Un taux de satisfaction des auditeurs nous 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.

Ils nous font confiance !



METHODES PEDAGOGIQUES DU CABINET CICF

Elles sont actives et participatives, et axées sur :

- La définition des objectifs et attentes de l'auditeur avant la formation ;
- Un partage d'expériences ;
- Des cas pratiques et exercices de groupe avec corrections animées ;
- 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.



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

NB : en cas d'annulation par le participant, les frais de participation seront dus à concurrence de 50 %. Si l'annulation intervient dans les 7 jours avant le début de la formation, les frais d'inscription seront dus dans leur intégralité.