CICF

CENTRE INTERNATIONAL POUR LE CONSEIL ET LA FORMATION

# CATALOGUE DE FORMATION 2024

## 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 !



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

## THEME
## COMMUNICATION D'ENTREPRISE

### OBJECTIFS

- **Communication interne et externe**
- **Gestion de la communication en situation de crise**
- **Communication persuasive et influence**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

## GESTION STRATEGIQUE

### OBJECTIFS

- **Élaboration et mise en œuvre de la stratégie**
- **Analyse concurrentielle**
- **Elaboration et suivi du plan stratégique de l'entreprise**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

# THEME
## ENJEUX ET TECHNIQUES DU MARKETING DANS LES BANQUES

## OBJECTIFS

- **Ressortir les spécificités du marketing dans les banques et leurs conséquences sur la fonction marketing**
- **Pouvoir élaborer un plan marketing et l'opérationnaliser**
- **Maîtriser les techniques de la communication de masse et de la publicité**
- **Organiser efficacement le marketing d'agence pour la conquête et la fidélisation de la clientèle**
- **Maîtriser le dispositif et la pratique du marketing d'agence**
- **Stratégie et Gestion de la réclamation client**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

**MARKETING ET MANAGEMENT d'une équipe de vente**

## OBJECTIFS

- **Le management et la force de vente**
- **Stratégies et tactiques commerciales**

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**

## THEME
## Principes et enjeux de la planification stratégique

### OBJECTIFS

- **Formaliser une lettre de mission à un-DG, avec des objectifs stratégiques en lien avec la vision de l'institution**
- **Mieux encadrer les actions de la direction générale**
- **Apprécier les résultats de la banque, en cohérence avec ses ambitions**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME
## Être administrateur dans le secteur bancaire

### OBJECTIFS

- **Comprendre le cadre de la règle et les missions des autorités de régulation et de supervision**
- **Maîtriser les spécificités de la gouvernance bancaire, Comprendre le rôle du CA en matière de gestion des risques, Identifier les meilleures pratiques de gouvernance bancaire**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME
**Gérer et Réussir sa Retraite**

## OBJECTIFS

- **Acquérir une compréhension approfondie des aspects financiers, sociaux, émotionnels et de santé liés à la retraite**
- **Apprendre à évaluer ses besoins financiers futurs et à élaborer un plan financier réaliste pour la retraite**
- **Comprendre les options d'investissement et de gestion de patrimoine pour la retraite**

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**
- **Prévenir les conflits sociaux par le dialogue social**
- **La médiation dans l'entreprise**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## 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**

# THEME

**Optimiser le service bancaire à travers les nouveaux produits liés aux changements climatiques**

## OBJECTIFS

- **Compréhension des Tendances du Secteur Bancaire Durable**
- **Élaboration de Produits Financiers Durables**
- **Intégration des Objectifs de Développement Durable (ODD)**
- **Communication Efficace sur les Produits Durables**
- **Gestion des Risques et Conformité**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

**Comment élaborer et mesurer les indicateurs de performance de la banque en matière de durabilité**

## OBJECTIFS

- **Compréhension des Indicateurs de Performance en Durabilité**
- **Élaboration d'Indicateurs Adaptés à la Banque**
- **Collecte de Données et Systèmes de Reporting**
- **Analyse des Résultats et Prise de Décisions Stratégiques**
- **Engagement des Parties Prenantes**
- **Évolution et Amélioration Continue**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

**INTEGRATION DE LA RSE DANS LES STRATEGIES FINANCIERES**

## OBJECTIFS

- **Sensibiliser les acteurs financiers à l'importance de l'intégration de la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) dans leurs stratégies d'investissement**
- **Expliquer comment les critères ESG/SGES peuvent contribuer à la mesure de l'impact pour les investisseurs**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

### REPORTING RSE ET TRANSPARENCE FINANCIERE

## OBJECTIFS

- **Mettre en lumière l'importance du reporting RSE dans le secteur financier**
- **Aider les institutions financières à mettre en place des pratiques de transparence et de communication pour renforcer la confiance des investisseurs**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

## THEME

### INGENIERIE CLIMATIQUE

## OBJECTIFS

- **Présenter les différentes solutions d'ingénierie climatique pour les entreprises et leurs permettre de s'adapter aux changements climatiques**
- **Promouvoir la résilience climatique comme un élément essentiel des stratégies de développement**

Durée **: 3 jours**

Lieu **: Bamako – Mali**

| INFORMATIQUE | HORAIRES | LIEU |
|---|---|---|
| ▪ Bureautique<br>▪ : MS Word, MS Excel, MS PowerPoint | de 8 à 30 h | Bamako |
| ▪ Bases de données : Access | 30 h | |
| ▪ Progiciel de Gestion Intégrée : Initiation à Odoo | 30 h | |
| ▪ Comptabilité : Sage comptabilité, Ciel comptabilité | 30 h | |
| ▪ Gestion Commerciale : Sage gestion commerciale, Ciel gestion commerciale | 40 h | |
| ▪ Infographie : Photoshop, Corel Draw. | 30 h | |



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

# CONSEIL ET ACCOMPAGNEMENT

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

**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 SGES 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** | ▪ 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 Evaluateurs 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 |
| | ▪ Le fait religieux dans l'entreprise : quelle conduite adopter ? |



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

| | |
|---|---|
| **FINANCES COMPTABILITE** | ▪ 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** | ▪ Techniques et Outils de Gestion Financière |
| | ▪ Méthodes de prévisions quantitatives et qualitatives : L'improvisation ne s'improvise pas ! |
| | ▪ Montage de business plan : Cerner la rentabilité commerciale, économique et financière pour orienter les choix décisionnels |
| **SECRETARIAT ASSISTANAT** | ▪ Secrétariat et Assistanat de direction : les sept (7) leviers pour passer de la compétence acquise à la compétence réelle |
| | ▪ Tendances actuelles de l'assistanat de direction : Du savoir-faire au savoir interagir (Métier – Transactions – Gestion du système d'informations) |
| | ▪ Gestion du fonds documentaire en secrétariat et Assistanat de direction : normes internationales de classement et d'archivage, règlementation et principes de normalisation |
| | ▪ Techniques de Rédaction et de Suivi de Dossier pour Secrétaires-Assistant(e)s |
| **ACHATS/STOCKS** | ▪ Gestion des Achats et Approvisionnements |
| | ▪ Gestion des Stocks et Magasins |
| | ▪ Exécution et Suivi des Marchés Publics |
| | ▪ Les quatre (4) Outils de la Performance Logistique |
| | |



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

| | |
|---|---|
| **PROJET-GESTION** | ▪ Gestion Axée sur les Résultats et Indicateurs de Performance |
| | ▪ Gestion Administrative, Comptable et Financière des Projets |
| | ▪ Planification et Suivi d'Exécution des Projets avec MS Project |
| | ▪ Passation des Marchés de Fournitures |
| | ▪ Gestion et Exécution des Marchés/Contrats |
| | ▪ Indicateurs de Performance et Implantation des Systèmes de Suivi-Evaluation |

| DOMAINES | SEMINAIRES |
|---|---|
| **MARKETING COMMERCE COMMUNICATION** | ▪ Techniques d'Animations et de Communication |
| | ▪ Méthodes Pratiques de Segmentation des Marchés |
| | ▪ Communication interpersonnelle et transactions professionnelles : Renforcement de la cohésion sociale et amélioration du climat organisationnel |
| | ▪ Elaborez votre Plan de Communication Externe |
| | ▪ Réussir la négociation à fort enjeux |
| **DEVELOPPEMENT PERSONNEL** | ▪ Développer son employabilité pour négocier des objectifs professionnels de plus en plus ambitieux |
| | ▪ L'art de se vendre dans les transactions interpersonnelles : Partir de bon pied |
| | ▪ Prise de Parole en Public |
| | ▪ Les clés de la Communication socio-professionnelle |



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

| | |
|---|---|
| | |
| | ▪ La créativité au cœur du développement personnel et organisationnel : Quel profil cérébral ? |

| | |
|---|---|
| **SYNDICAT** | ▪ Stratégie et négociation collective : comment mener des négociations efficaces avec les employeurs et obtenir des résultats concrets pour les travailleurs. |
| | ▪ Défense des droits des travailleurs : connaître les droits des travailleurs et savoir comment les défendre face aux abus ou aux violations. |
| | ▪ Droits et obligations des parties dans le dialogue social |
| | ▪ Éthique et déontologie syndicale |

| | |
|---|---|
| **RESPONSABILITE SOCIETALE DES ENTREPRISES (RSE)** | ▪ Ethique et RSE |
| | ▪ Impact de la RSE sur la performance de l'entreprise |
| | ▪ Définition d'une politique de développement durable dans l'entreprise |
| | ▪ Comprendre la norme iso 26000 pour mieux implémenter sa démarche RSE et rédiger son rapport extra-financier |
| | ▪ Opérationnalisation des normes de performance de la SFI dans le processus crédit de la banque et dans le secteur minier |
| | ▪ Construire son Système de Management Environnemental |
| | ▪ La Responsabilité Sociale des Entreprises et les communautés locales. |
| | ▪ La gestion de la durabilité dans les entreprises |
| | ▪ Le développement de l'innovation sociale |
| | ▪ La gestion des risques liés aux changements climatiques |

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

ATouts

- Une offre « FORMATIONS » adaptée aux besoins des organisations (entreprises, secteur public et privé, 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 !**

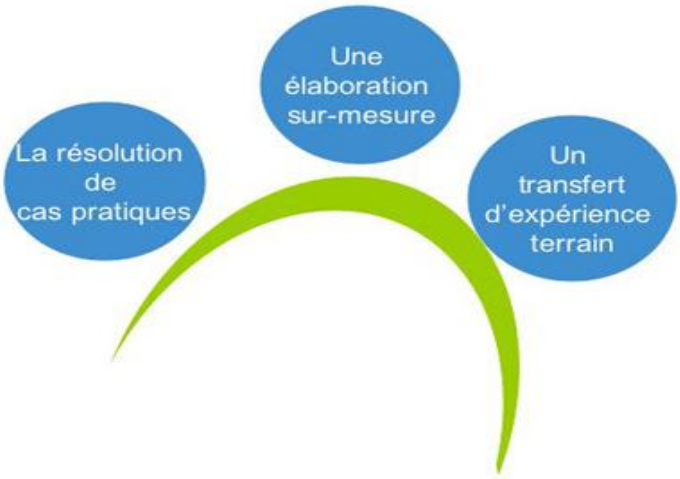


**Contactez-nous : +223 61 86 86 28 / E-mail : contact@cicfmali.org / Site web : www.cicfmali.org**

# 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.



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

# 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.