CIF/Afrique
Conseil - Information - Formation
Organisation - Marketing - Vente - Distribution - Microfinance - Qualité

PROGRAMME ANNUEL DE SEMINAIRES 2025

CQPME
UN PONT ENTRE LA FORMATION & L'EMPLOI

SEMINAIRES AU CQPME	DATES	OBJECTIFS DU SEMINAIRES
FINANCE POUR NON FINANCIER	15 -16 Mai	**Audience** : Cadres d'entreprise, Responsables Marketing, Responsables Vente, Dirigeant PME/PMI, Manager n'ayant pas d'études financières **Bénéfices**: comprendre la terminologie financière, connaitre et pouvoir lire et utiliser les états financiers **Durée** : 2 Jours
FORMATION AU METIER DE CHEF DE SECTEUR COMMERCIAL (Area Manager)	18-19-20 Mai	**Audience** : Vendeur, chef de secteur, Responsable Zone, Chargé de clientèle, Technico commercial **Bénéfices**: comprendre la notion de secteur commercial, maitriser sa gestion, pouvoir répartir son budget de visites en fonction des besoins du portefeuille clients dans le secteur, faire le compte d'exploitation du secteur, maitrise de l'encours et gestion des stocks. **Durée** : 3 Jours
GESTION DES STOCKS	27-28-29 Mai	**Audiences** : Responsable des stocks, supply Chain Manager, Comptable, Responsable dépôt **Bénéfices** : comprendre les différentes méthodes de gestion des stocks et choisir la plus adaptée, réduire les couts des stocks tout en évitant les ruptures, pouvoir mettre en place un tableau de bord pour garantir le juste niveau de stock **Durée** : 3 jours.
FORMATION SUR LES TECHNIQUES DE VENTES	08-09-10 juin	**Audience** : Ingénieur Technico-commercial, Technicien converti à la vente, Vendeurs de produits ou services techniques, Vendeurs en face d'acheteurs multiples, conseiller commercial. **Bénéfices**: permettre aux participants de pouvoir conduire un entretien commercial fructueux en tenant en compte les différentes étapes de la vente et à préparer les vendeurs à l'avant vente , la vente et l'après vente avec des exercice pratiques (filmés) de mise en situation. **Durée** : 3 Jours
FORMATION SUR LA GESTION COMMERCIALE ET LE LEADERSHIP	15-16-17 juin	**Audience** : Directeur commercial, Directeur des ventes, Responsable d'une équipe de vendeurs. **Bénéfices**: Ce programme se focalise sur les méthodes pour obtenir une implication effective et une meilleure créativité des hommes dont le Manager à la charge. **Durée** : 3 Jours

RENFORCEMENT SUR LE METIER DE CONTROLEUR DE GESTION	22-23-24 Juin	**Audience** : Chef comptable, Contrôleur de gestion, Cadre financier **Bénéfices**: vision synthétique des missions, rôles et responsabilités, outils et méthodes moderne du CG, pouvoir contribuer à la fixation des objectifs et assurer un dialogue de gestion constructif avec les opérationnel **Durée** : 3 Jours
FORMATION EN GPEC	6-7-8 Juillet	**Audience** : Directeur du développement humain, cadre en RH **Bénéfices**: comprendre les concepts qui constituent le soubassement de la GPEC et leur appropriation par les acteurs concernés. **Durée** : 3 Jours
SEMINAIRE DE MANAGEMENT	15-16 juillet	**Audience** : Responsable PME/PMI, Chef de projet, Chef d'Entreprise " Self made man) **Bénéfices**: Maitriser les différents outils du Management stratégique et pouvoir les appliquer dans la gestion quotidienne du business **Durée** : 2 Jours
FORMATION EN RECOUVREMENT DES CREANCES	23-24-25 juillet	**Audience** : Agent de recouvrement, Vendeur, Chargé de comptabilité Client, trésorier **Bénéfices**: comprendre l'importance du cash et la nécessité de raccourcir le cycle monétaire, pouvoir prévenir les impayés par la recherche d'information commerciale et le profilage des clients, adéquation montant du crédit alloué et capacité de remboursement des clients **Durée** : 3 Jours
COACHING DE LA FORCE DE VENTE	10-11-12 Août	**Audience** : Directeur Commercial, Directeur des Ventes, Responsable d'Equipe **Bénéfices**: Comprendre le rôle du Coach, définir les facteurs clefs de réussite, Maitriser le coaching stratégique et le coaching tactic, leurs objectifs, étapes et méthodes. Pouvoir créer un environnement de travail motivant **Durée** : 3 Jours

QUELQUES OUTILS DE LEADERSHIP	21-22 Août	**Audience** : Chef d'Entreprise, Chef de Département ou de Service, Manager **Bénéfices**: Comprendre les différents niveaux du Leadership et leur implication, Maitriser l'art de la Délégation et de la conduite de réunion, savoir motiver son équipe et obtenir le meilleur d'elle **Durée** : 2 Jours
DROIT DES SOCIETES	24-25 Août	**Audience** : Responsable Juridique, Juriste d'entreprise **Bénéfices**: Comprendre le statut des Sociétés et leur implication, comprendre les points communs, différences, avantages et inconvénients liés au statut de chaque forme de Sociétés. Comprendre les impacts de la forme sur la fiscalité applicable **Durée** : 2 Jours
Principe de Management Distribution dans un marché dominé par le commerce traditionnel ou indirect	4-5-6 Septembre	**Audience** : Directeur Ventes, Directeur Marketing, Responsable commercial **Bénéfices**: Maitriser les principes gouvernant la Distribution indirecte, Comprendre l'importance et le Management de 16 P's dans un Environnement d'achat, comprendre l'importance des fonctions de la distribution et de la possibilité de les transférer à des prestataires (outsourcing) **Durée** : 3 Jours
ACCUEIL CLIENT (Physique et téléphonique)	11-12 Septembre	**Audience** : Assistante, Agent de sécurité, Vendeur show room, Chargé de Clientèles, Agent de santé, Manager de Service publique **Bénéfices**: Savoir accueillir, mettre à l'aise le client et l'amener à avoir une attitude positive **Durée** : 2 Jours
CUSTOMER MARKETING, 16 P's Management	17-18-19 Septembre	**Audience** : Directeur commercial, Directeur Marketing, Directeur des Ventes, Cadre commercial et Marketing **Bénéfices**: Savoir adapter la politique marketing de l'Entreprise aux différents environnements d'achat et aux acheteurs.

		Déterminer la route des produits (Go To Market Stratégie) et adapter le mix opérationnel à chaque canal et point d'achat. Evaluer régulièrement la pertinence du mix opérationnel **Durée** : 3 Jours
METHODES ET PRATIQUES DE LA DELEGATION	9-10 Octobre	**Audience** : Dirigeant PME/PMI, Manager Chef de département, Propriétaire **Bénéfices**: comprendre la nécessité de la délégation, les préalables, les méthodes et facteurs clef de succès **Durée** : 1 Jours
PRATIQUE DE MERCHANDISING	16-17 Octobre	**Audience** : Chef des Ventes, vendeur, Merchandiser, chef de produit **Bénéfices**: Comprendre l'importance de la place, de la visibilité, pouvoir mettre en place des PLV et les rentabiliser, assurer la mise en valeur du produit en rayon. **Durée** : 2 Jour
GESTION DE LA FORCE DE VENTE	22-23-24 Octobre	**Audience** : Directeur commercial, Directeur des ventes, Chef de Vente, Responsable d'équipe. **Bénéfices**: Capacité à recruter, faire le profil des postes à pouvoir, définir le profil du vendeur, déterminer le nombre de Vendeurs à recruter, manager et coacher la Force de vente, fixer les objectifs, évaluer, mettre en place de plan de développement et de séparation. **Durée** : 3 Jours
DEVELOPPEMENT DU PERSONNEL	07 Novembre	**Audience** : Toute personne qui veut avoir un contrôle son projet de carrière **Bénéfices**: Faire l'analyse de ses forces, faiblesses, menaces et opportunités. Confronter les opportunités avec les différents environnements (légal, économique, social, technologique ....) Sélectionner les réelles opportunités et mettre en un plan d'action pour les réaliser. **Durée : 1 Jours**

TECHNIQUES DE CONDUITE DE REUNION	13-14 Novembre	**Audience** : Tout responsable **Bénéfices**: Savoir faire des réunions des moments d'échanges constructifs ,savoir planifier, définir les thèmes à débattre, définition préalable de la contribution de chaque participant et rester focus sur les thèmes et le timing **Durée** : 1 Jour
PROCEDURE DE LANCEMENT DE NOUVEAU PRODUIT	20-21 Novembre	**Audience** : Responsable Marketing, Chef de produit, Customer Marketing, Directeur commercial, Manager. **Bénéfices**: Maitrise des différentes phases du lancement d'un nouveau produit, Comprendre la nécessité de l'implication des différents acteurs de l'Entreprise, comprendre la nécessité du benchmarking , de la définition de la 16P's Strategy, de la détermination de la route du produit (Go To Market Strategy). **Durée** : 5 Jours
GESTION DE TRESORERIE	10-11-12 Décembre	**Audience** : Directeur Administratif et Financier, contrôleur interne, cadres financier. **Bénéfices**: Connaitre les principes de base et les notions fondamentales, Comprendre la démarche globale de la gestion de trésorerie Comprendre les techniques de gestion de la trésorerie, savoir exécuter un budget de trésorerie, Comprendre les techniques de contrôle de la trésorerie **Durée** : 3 Jours

CQPME

UN PONT ENTRE LA FORMATION & L'EMPLOI

Contacts : +221 33 868 27 08
33 868 27 06 77 409 47 68
cqpmecifafrique@gmail.com
cqpme.assistante@gmail.com
www.cifafrique.com