CATALOGUE

FORMATION 2020

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCE MADAGASCAR

CCI FRANCE MADAGASCAR

5ème édition

www.ccifm.mg

MOT DU PRÉSIDENT

Avec ce document, c'est la cinquième édition du catalogue de ses formations professionnelles que la CCIFM met à la disposition de ses membres.

La confection de ce catalogue est un long travail et, surtout, c'est un travail au long cours puisqu'il est refondu chaque année pour tenir compte de vos suggestions et de vos critiques.

Il s'agit d'abord de vérifier que le contenu éducatif correspond à vos attentes, que les formateurs mis à votre disposition dispensent leur savoir de façon claire et efficace, tout cela est évidemment primordial. Mais il faut également que les conditions matérielles soient à la hauteur pour que ces formations s'exercent dans des conditions optimales. La restauration, le confort des locaux, l'acoustique, la luminosité sont donc examinées avec autant d'attention que les contenus pédagogiques.

Les tarifs sont également étudiés avec soin : nous sommes une association sans but lucratif et notre but premier est de vous servir, pas de faire des profits.

En 2019, nous avons encore progressé puisque nous avons dispensé des formations à **521 personnes** (479 en 2018). Cela a été fait au cours de **44 séances** (39 en 2018), et 110 entreprises membres de la CCIFM nous ont fait confiance pour la formation de leurs équipes (107 en 2018). Nous avons donc encore des marges de progression. Je note d'ailleurs avec plaisir que les entreprises reviennent d'une année sur l'autre, ce qui est un indice de satisfaction plus fiable que les enquêtes.

Ce catalogue n'est pas un instrument figé, c'est un aperçu du savoir-faire de votre association. Si vous ne trouvez pas ce que vous souhaitez, faites-le nous savoir, Gildas Bocquier et son équipe mettront tout en œuvre pour vous satisfaire.

André BEAUMONT
Président de le **CCIFM**

L'innovation qui rime avec Passion !

Dans le but de satisfaire et de proposer de meilleurs services à ses membres, la **CCIFM** a déménagé à la **« Résidence les Orchidées Blanches »** à Androhibe, en début novembre 2019. Le choix du lieu s'explique par la sécurité, le calme offert par ce quartier résidentiel. L'immeuble met à disposition des places de parking, et a été refait à neuf proposant ainsi des **prestations de qualité :** 2 belles salles de formations équipées et modernes avec vue panoramique, climatisées, avec connexion Wifi, et une belle cantine équipée et conviviale.

Vos collaborateurs seront accueillis par une équipe professionnelle aux petits soins. Ils auront automatiquement **2 pause-café** et **1 déjeuner** par jour de formation, concocté par un service traiteur qui propose des plats aussi beaux que bons !

La **CCIFM** tient en effet au bien être des bénéficiaires des formations proposées dans son catalogue annuel, en offrant une **qualité de service professionnelle,** un **cadre accueillant,** des **équipements modernes,**

À PROPOS DE CE CATALOGUE 2020?

Tout d'abord, la Commission Formation de la CCIFM vous souhaite à tous :

« Une très bonne année 2020 ! »

En deux mots, se résume le fil rouge du catalogue de formation 2020 de la CCIFM :

L'innovation et la qualité !

et des **espaces conviviaux.** L'objectif est d'offrir ainsi une expérience de **formation optimale** pour vos collaborateurs !

...

L'innovation dans les services proposés aux membres !

Une nouveauté à partir de **2020** : la **CCIFM** sera votre interlocuteur et accompagnateur pour le montage de vos dossiers auprès de **FMFP** ! Nous sommes à vos côtés pour vous faciliter et vous simplifier l'ensemble des démarches. Nous serons à votre écoute et à votre disposition : **Alors, venez vite et on en reparle !**

La qualité et compétences des intervenants

Les formateurs de ce catalogue ont été rigoureusement sélectionnés, et partagent les mêmes valeurs que la **CCIFM.** La plupart a collaboré avec nous depuis plusieurs années, pour les nouveaux ils ont remplis les critères de sélection notamment à la suite de l'**AMI** (Appel à Manifestation d'Intérêt) paru dans la presse fin 2019 pour faire vivre ce nouveau catalogue. Ces formateurs sont expérimentés dans leurs domaines, certains sont certifiés internationalement.

La qualité des programmes de formation et des modules

Le savoir-être à travers l'humain, cette année, est au coeur de nos préoccupations, dans un objectif d'opérationnalité immédiate au retour de vos collaborateurs à leurs postes. Bien sûr un savoir-être combiné avec du savoir-faire garantissant pour vous un vrai retour sur investissement ! Rappelons que ces 3 dernières années nous avons obtenu **96%** de **satisfaction,** je précise **« très satisfait »** pour toutes les formations réalisées.

Cette année, nous vous proposons **70 thèmes** répartis dans **10 rubriques,** que nous avons repris ou choisi avec soin pour répondre à vos souhaits et à vos besoins. Mais ce n'est pas tout, nous pouvons également vous proposer des formations **« à la carte »** qui pourront être adaptées à vos besoins spécifiques. Alors n'hésitez pas, nous restons à votre écoute.

Pour clore, comme chaque année, chaque session de formation dure **1** ou **2 jours** de **8h à 17h,** formée d'un groupe de 15 personnes maximum et animée par un formateur qualifié et expérimenté. Une **attestation** sera remise à l'issue de la session à chaque bénéficiaire ayant suivi la formation à son terme.

Nous vous donnons rendez-vous dès ce mois de janvier !

Bien à vous,

Sarah RAJAOBELISON
Membre de la Commission Formation CCIFM

SOMMAIRE

Mot du Président ..... Page 2

Comment utiliser ce catalogue 2020 ? ..... Page 5

Leadership, Management, Développement personnel

Le leadership féminin	6 et 7 février	Page 14
Gestion de conflits en entreprise	29 et 30 octobre	Page 15
Gestion de projet : les fondamentaux	24 et 25 février	Page 16
Estime et confiance en soi - Éliminer vos craintes inutiles	17 et 18 mars	Page 17
Leadership Leading D.A.E.R.	30 et 31 mars	Page 18
Management des hommes et des équipes	9 et 10 avril	Page 19
Les 5 clés du manager performant	29 et 30 avril	Page 20
L'analyse de la valeur : Connaître les besoins avant d'y répondre	25 et 26 mai	Page 21
Gestion de projet durable 1ère partie	6 et 7 juillet	Page 22
Gestion de projet durable 2ème partie	20 et 21 juillet	Page 23
Gestion de stress dans une vision de manager	24 et 25 septembre	Page 24
Pratiquer le management de l'innovation : être acteur de l'innovation dans votre entreprise	19 et 20 octobre	Page 25
Interactions entre Planification Stratégique et Gestion axée sur les résultats	10 et 11 novembre	Page 26

Efficacité professionnelle

SAVOIR ÊTRE : Dimensions Personnelle, Éthique, Interculturelle et professionnelle	27 et 28 janvier	Page 30
Formation des formateurs : développer soi-même les compétences de ses collaborateurs	3 et 4 février	Page 31
Le KAIZEN et la méthode 5S (La voie de l'amélioration continue)	5 et 6 mars	Page 32
Organisation personnelle & Gestion de temps	3 et 4 septembre	Page 33

Marketing, Fonctions commerciales

Plan marketing efficace	30 et 31 janvier	Page 36
Force de vente productive & Efficace	13 et 14 février	Page 37
Votre standard, hall d'accueil et réception : Son importance en tant que vitrine de votre société	9 et 10 mars	Page 38
Comment gérer les clients difficiles	6 et 7 avril	Page 39
Techniques de vente performantes et efficaces	5 et 6 mai	Page 40
Manager une équipe de vente performante	22 et 23 octobre	Page 41
Dynamique en approche marketing & Gestion relations clients	5 et 6 novembre	Page 42
Négociation réussie	11 et 12 juin	Page 43

Communication

Adapter sa communication dans ses relations professionnelles	10 et 11 février	Page 46
Optimiser vos relations avec la presse et les journalistes	26 et 27 février	Page 47
Psychologie et Communication/Comportement	28 et 27 mars	Page 48
Mieux s'affirmer et s'exprimer dans différentes situations	18 et 19 mai	Page 49
Dynamiser et démultiplier la communication interne	8 et 9 juillet	Page 50
D4 outils de Programmation Neuro Linguistique (PNL) pour entrer en contact avec aisance et efficacité	14 et 15 juillet	Page 51
Techniques de rédaction Des écrits professionnels efficaces	27 et 28 juillet	Page 52
Communication Avec des personnes difficiles	8 et 9 septembre	Page 53
Désamorcer les situations critiques grâce à la communication interpersonnelle	1 et 2 octobre	Page 54

Finance, Gestion, Comptabilité, Cadres Juridiques

- La fiscalité à Madagascar 1ère partie : Les news du Code Général des Impôts 2020 — 21 février — Page 58
- Technique d'élaboration de budget annuel et de suivi budgétaire — 12 et 13 mars — Page 59
- Le contrôle fiscal — 3 avril — Page 60
- La fiscalité à Madagascar 2ème partie : L'Impôt sur le Revenu — 24 avril — Page 61
- Analyse et maîtrise des coûts — 12 et 13 mai — Page 62
- Contrôle de gestion opérationnel — 16 et 17 juin — Page 63
- Business Plan — 10 et 11 septembre — Page 64
- La fiscalité à Madagascar 3ème partie : La TVA — 18 septembre — Page 65
- Business model — 13 et 14 octobre — Page 66
- Audit Interne Opérationnel — 12 et 13 novembre — Page 67

Informatique Bureautique

- Excel niveau intermédiaire — 2 et 3 mars — Page 70
- Excel niveau avancé — 14 et 15 avril — Page 71
- Microsoft word niveau intermédiaire — 28 et 29 mai — Page 72
- Microsoft word niveau avancé — 22 et 23 juin — Page 73
- Microsoft powerpoint — 2 et 3 novembre — Page 74

Logistique et commerce international

- Procédures à l'exportation — 23 mars — Page 78
- Procédures à l'importation — 24 mars — Page 79
- La maitrise des obstacles majeurs à l'importation et à l'exportation — 23 avril — Page 80
- La banque et les opérations internationales — 9 juin — Page 81
- Classification tarifaire des marchandises et valeur en douane — 15 septembre — Page 82
- Les règles d'origine Et la logistique en commerce international — 16 septembre — Page 83

Normes & Qualité

- Mettre en œuvre le SMQ basé sur L'ISO 9001 : 2015, un must pour l'entreprise — 20 et 21 avril — Page 86
- Mise en place de la démarche qualité Pour améliorer la performance de l'entreprise — 2 et 3 juillet — Page 87
- RSE : Construire et déployer votre démarche en accompagnant le changement — 23 et 24 juillet — Page 88
- ECOCONCEPTION : Initiation aux principes de l'écoconception — 28 et 29 septembre — Page 89
- Les clés du déploiement d'une DÉMARCHE ÉTHIQUE : accompagner l'appropriation et la mise en pratique des valeurs de l'organisation — 26 et 27 octobre — Page 90
- Suivi et évaluation de la démarche qualité dans l'entreprise — 17 et 18 novembre — Page 91

Ressources Humaines

- Évaluation et appréciation du personnel — 7 et 8 mai — Page 94
- La gestion des talents et des compétences — 21 et 22 septembre — Page 95
- Gestion des Ressources Humaines (Pour débutant) — 8 et 9 octobre — Page 96
- Les fondamentaux du droit social à Madagascar — 16 octobre — Page 97
- RSE & Nouvelle dynamique RH : revisiter le rôle stratégique et opérationnel de la fonction RH à l'aune de la RSE — 23 et 24 novembre — Page 98

Bien être

- Equilibre personnel et efficacité managériale : Développez le meilleur de vous-même — 4 et 5 juin — Page 102
- Améliorer ses résultats en développant son efficacité relationnelle — 6 et 7 octobre — Page 103

CALENDRIER
DE FORMATION 2020

JANVIER

SAVOIR ETRE : Dimensions Personnelle, Éthique, Interculturelle et professionnelle (NOUVEAUTÉ 2020)	27 et 28 janvier 2020
Plan marketing efficace	30 et 31 janvier 2020

FÉVRIER

Formation des formateurs : développer soi-même les compétences de ses collaborateurs	3 et 4 février 2020
Le leadership féminin (NOUVEAUTÉ 2020)	6 et 7 février 2020
Adapter sa communication dans ses relations professionnelles (BEST SELLER)	10 et 11 février 2020
Force de vente productive et efficace	13 et 14 février 2020
La fiscalité à Madagascar 1ère partie : Les news du Code Général des Impôts 2020	21 février 2020
Gestion de projet : les fondamentaux	24 et 25 février 2020
Optimiser vos relations avec la presse et les journalistes (NOUVEAUTÉ 2020)	26 et 27 février 2020

MARS

Excel niveau intermédiaire	2 et 3 mars 2020
Le KAIZEN et la méthode 5S (La voie de l'amélioration continue) (BEST SELLER)	5 et 6 mars 2020
Votre standard, hall d'accueil et réception : son importance en tant que vitrine de votre société (BEST SELLER)	9 et 10 mars 2020
Technique d'élaboration de budget annuel et de suivi budgétaire	12 et 13 mars 2020
Estime de soi et confiance en soi - Éliminer vos craintes inutiles	17 et 18 mars 2020
Procédures à l'exportation (NOUVEAUTÉ 2020)	23 mars 2020
Procédures à l'importation (NOUVEAUTÉ 2020)	24 mars 2020
Psychologie et communication/comportement	26 et 27 mars 2020
Leadership Leading DAER (BEST SELLER)	30 et 31 mars 2020

AVRIL

Le contrôle fiscal (BEST SELLER)	3 avril 2020
Comment gérer les clients difficiles	6 et 7 avril 2020
Management des hommes et des équipes (BEST SELLER)	9 et 10 avril 2020
Excel avancé	14 et 15 avril 2020
Mettre en œuvre le SMQ basé sur l'ISO 9001 : 2015, un must pour l'entreprise	20 et 21 avril 2020
Les obstacles majeurs à l'importation et à l'exportation (NOUVEAUTÉ 2020)	23 avril 2020
La fiscalité à Madagascar 2ème partie : L'Impôt sur le Revenu	24 avril 2020
Les 5 clés du manager performant (BEST SELLER)	29 et 30 avril 2020

MAI

Techniques de vente performantes et efficaces	5 et 6 mai 2020
Évaluation et appréciation du personnel	7 et 8 mai 2020
Analyse et maîtrise des coûts	12 et 13 mai 2020
Mieux s'affirmer et s'exprimer dans différentes situations	18 et 19 mai 2020
L'analyse de la valeur : Connaître les besoins avant d'y répondre	25 et 26 mai 2020
Word intermediaire	28 et 29 mai 2020

JUIN

Equilibre personnel et efficacité managériale : Développez le meilleur de vous-même	4 et 5 juin 2020
La banque et les opérations internationales (NOUVEAUTÉ 2020)	9 juin 2020
Négociation réussie	11 et 12 juin 2020
Contrôle de gestion opérationnel	16 et 17 juin 2020
Word avancé	22 et 23 juin 2020

JUILLET

Mise en place de la démarche qualité pour améliorer la performance de l'entreprise	2 et 3 juillet 2020
Gestion de projet durable I	6 et 7 juillet 2020
Dynamiser et démultiplier la communication interne (NOUVEAUTÉ 2020)	8 et 9 juillet 2020
4 outils de Programmation Neuro Linguistique (PNL) pour entrer en contact avec aisance et efficacité	14 et 15 juillet 2020
Gestion de projet durable II	20 et 21 juillet 2020
RSE : Construire et déployer votre démarche en accompagnant le changement (NOUVEAUTÉ 2020)	23 et 24 juillet 2020
Techniques de rédaction des écrits professionnels efficaces	27 et 28 juillet 2020

SEPTEMBRE

Organisation personnelle et gestion de temps	3 et 4 septembre 2020
Communication avec des personnes difficiles	8 et 9 septembre 2020
Business plan	10 et 11 sept. 2020
Classification tarifaire des marchandises et valeur en douane	15 septembre 2020
Les règles d'origine et la logistique en commerce international, Zones de libre-échange et Accords de partenariat économique (APE)	16 septembre 2020
La fiscalité à Madagascar 3ème partie : La TVA	18 septembre 2020
La gestion des talents et des compétences	21 et 22 sept. 2020
Gestion de stress dans une vision de manager NOUVEAUTÉ 2020	24 et 25 sept. 2020
ECOCONCEPTION : Initiation aux principes de l'écoconception NOUVEAUTÉ 2020	28 et 29 sept. 2020

OCTOBRE

Désamorcer les situations critiques grâce à la communication interpersonnelle	1 et 2 octobre 2020
Améliorer ses résultats en développant son efficacité relationnelle	6 et 7 octobre 2020
Gestion des Ressources Humaines NOUVEAUTÉ 2020	8 et 9 octobre 2020
Business model	13 et 14 octobre 2020
Les fondamentaux du droit social à Madagascar BEST SELLER	16 octobre 2020
Pratiquer le management de l'innovation : Etre acteur de l'innovation dans votre entreprise	19 et 20 octobre 2020
Manager une équipe de vente performante	22 et 23 octobre 2020
Les clés du déploiement d'une DÉMARCHE ÉTHIQUE, ... NOUVEAUTÉ 2020	26 et 27 octobre 2020
Gestion de conflits en entreprise	29 et 30 février 2020

NOVEMBRE

Microsoft Powerpoint	3 novembre 2020
Dynamique en approche marketing et gestion relations clients	5 et 6 novembre 2020
Interaction entre planification stratégique et gestion axée sur les résultats	10 et 11 nov. 2020
Audit interne Opérationnel	12 et 13 nov. 2020
Suivi et évaluation de la démarche qualité dans l'entreprise	17 et 18 nov. 2020
RSE & Nouvelle dynamique RH : revisiter le rôle stratégique et opérationnel de la fonction RH à l'aune de la RSE NOUVEAUTÉ 2020	23 et 24 nov. 2020

LES THÉMATIQUES

- LEADERSHIP, MANAGEMENT, DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
- EFFICACITE PROFESSIONNELLE
- MARKETING, FONCTIONS COMMERCIALES
- COMMUNICATION
- FINANCES | GESTION | COMPTABILITE | CADRES JURIDIQUES
- INFORMATIQUE BUREAUTIQUE
- LOGISTIQUE ET COMMERCE INTERNATIONAL
- NORMES ET QUALITE
- RESSOURCES HUMAINES
- BIEN ETRE

CCI FRANCE
MADAGASCAR

LEADERSHIP MANAGEMENT DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

1. Le leadership féminin
2. Gestion de conflit
3. Gestion de projet : les fondamentaux
4. Estime et confiance en soi (Éliminer vos craintes inutiles)
5. Leadership Leading DAER
6. Management des hommes et des équipes
7. Les 5 clés du manager performant
8. L'analyse de la valeur : connaître les besoins avant d'y répondre
9. Gestion de projet durable 1ère partie
10. Gestion de projet durable 2è partie
11. Gestion de stress dans une vision de manager
12. Pratiquer le management de l'innovation : être acteur de l'innovation dans votre entreprise
13. Interactions entre Planification Stratégique et Gestion axée sur les résultats

NOUVEAUTÉ 2020

Le leadership féminin

Objectif

- Identifier les facteurs de réussite des leaders,
- Prendre conscience de ses atouts et de ses freins,
- Asseoir sa légitimité pour se positionner en tant que femme leader,
- Développer son charisme, s'appuyer sur les réseaux féminins pour accroître son influence.

Contenu

1. En amont du présentiel
   - Une vidéo : « Mon style de leader » et un autodiagnostic
2. Asseoir sa légitimité
   - Distinguer les comportements passifs, agressifs et assertifs.
   - Identifier les situations et obstacles qui challengent l'assertivité et son propre style assertif.
   - Prendre conscience de ses valeurs et de leur impact sur les priorités.
   - Affirmer sa présence par la confiance en soi.
   - Rester soi-même dans son rôle de leader.
3. S'affirmer en tant que leader
   - Définir sa matrice personnelle SWOT : forces, faiblesses, opportunités, menaces.
   - Clairifier ses ambitions de carrière.
     - Définir ses facteurs de réussite :
     - Oser être une femme dans toutes ses composantes ;
   - s'autoriser à saisir les opportunités ;
   - apprendre de ses échecs pour rebondir
4. Faire face aux obstacles sur la voie du leadership féminin
   - La peur du manque de légitimité : le syndrome de l'imposteur, le syndrome de la victime.
   - Le contexte professionnel : le plafond de verre.
   - L'équilibre de vie : les cinq sphères de vie.
5. Communiquer pour être influente
   - Identifier son expression authentique dans le verbal et le non verbal.
   - Développer son réseau interne et externe : networking, club, mentorat...
   - Valoriser ses réussites : marketing personnel.
6. Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail
   - Un programme de renforcement.

Profil du public cible
Toute femme en situation de management hiérarchique ou transversal, toute femme membre d'un CODIR ou en situation de le devenir

Durée & date
2 jours | 16 heures
6 et 7 février 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;
- Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Gestion de conflits en entreprise

Objectif

Le but de la formation est de développer la capacité des participants à l'analyse d'une situation de conflit et de justifier des modalités de prévention et de gestion à mettre en œuvre. A la fin de la formation,
les participants doivent être capable de :

- Reconnaître les sources, facteurs et processus favorisant, renforçant, précipitant et déclenchant des conflits en vue de les prévenir et / ou les gérer
- Identifier et expérimenter différentes situations conflictuelles,
- Appliquer des techniques de gestion de conflits au départ de différents modèles théoriques telles que l'analyse transactionnelle, la communication non violente…
- Développer ses habiletés pratiques et sa capacité d'auto-évaluation en ce qui concerne l'écoute, le dénouement des impasses et des résistances, les émotions…
- Repérer ses modes de réaction privilégiés et d'en mesurer l'impact.

Contenu

- Conflit : Définition, causes, processus et facteurs influençant
- Les modes de réaction privilégiés du manager et ses impacts
- Les techniques de gestion de conflit
- Les habiletés utiles pour le manager
- Discussion de mise en pratique

Profil du public cible
Cadre, Manager, Superviseur, Directeur d'entreprise, Chef d'équipe

Durée & date
2 jours | 16 heures
29 et 30 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Consultant international de MSH Boston, de l'USAID, de la Banque Mondiale …

— Expert en ingénierie de formation, développement personnel, leadership et Communication dans le Programme d'Appui à la Population de l'USAID. Background plutôt anglophone, avec des approches très pragmatiques et efficaces

— Accompagnement de grandes entreprises privées depuis 1994 en Leading (version scientifique de Leadership de Harward), le développement personnel, le Management (stratégique – opérationnel – de proximité), la Communication, le coaching, l'ingénierie de la formation et l'Andragogie.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Gestion de projet : les fondamentaux

Objectif

- Découvrir les fondations du management de projet,
- Intégrer toutes les composantes du management de projet : performance, coûts, délais, risques
- Identifier son rôle et sa valeur ajoutée dans le projet,
- Apprendre à travailler en équipe projet
- Assurer le pilotage du projet tout au long de son déroulement pour garantir l'atteinte de l'objectif.

Contenu

2 modules en e-learning de 30'

- Les fondamentaux du management de projet

Cerner la contribution du projet aux enjeux de l'entreprise. Prévoir et organiser l'élaboration progressive d'un projet. Identifier les parties prenantes du projet. Piloter le projet au quotidien. Se positionner en tant que chef de projet au sein de l'entreprise.

- Le cadrage du projet

Se préparer efficacement à la réalisation d'un projet. Structurer la présentation d'un projet : la charte projet. L'organigramme : avantages et limites. Gérer les modifications d'un projet.

2 jours en formation en salle

1. Les fondamentaux du management de projet

Concepts. Cycle de vie du projet. Rôles et responsabilités en management de projet.

2. Le management du contenu du projet et de la performance

La charte du projet. L'organigramme des tâches. La gestion des modifications. L'évaluation du projet.

3. Le management des délais

La construction du planning. L'optimisation du planning.

4. Le management des coûts

Qu'est-ce que l'estimation ? Le processus d'estimation. Budget et budgétisation du projet.

5. Le management des risques

Le management des risques dans les projets. Identification et évaluation des risques. Élaboration des réponses aux risques. Surveillance et maîtrise des risques.

6. Travailler en équipe projet

L'efficacité personnelle des acteurs projet. L'efficacité collective de l'équipe projet. Les réunions dans les projets.

7. Le pilotage de projet

La surveillance du projet. La maîtrise de l'avancement, le reporting. La clôture du projet.

Profil du public cible
Chef de projet débutant et occasionnel, Acteur projet, Manager d'acteurs projets

Durée & date
2 jours | 16 heures
24 et 25 février 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Estime et confiance en soi
Éliminer vos craintes inutiles

Objectif

Comment parler en public ? Comment dire **« Non »** ? Comment s'exprimer librement ?
Comment prendre des risques ?
Comment prendre une décision ?
Pourquoi j'ai beaucoup de stress ?
Pourquoi j'ai un problème de relation ? ...

Ces questions se posent lorsqu'on n'a pas confiance en soi. La plupart du temps, il ne s'agit pas d'une compétence technique mais d'un blocage qui mérite d'être enlevé. C'est le but de cette formation.

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

- Prendre conscience de vos atouts
- Comprendre les mécanismes de l'estime et de la confiance en soi
- Disposer d'outils pour ajuster votre comportement avec plus d'assurance
- Améliorer vos situations en situation professionnelle

Contenu

- Les mécanismes de la confiance et l'estime de soi
- Les causes et conséquences du manque de confiance en soi
- Les outils pour développer l'estime et la confiance en soi et prendre conscience de ses atouts
- Tactique pour désamorcer les barrières dans l'action

Profil du public cible
Manager, commercial, formateur, superviseur, responsable relation client, chef d'équipe...

Durée & date
2 jours | 16 heures
17 et 18 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

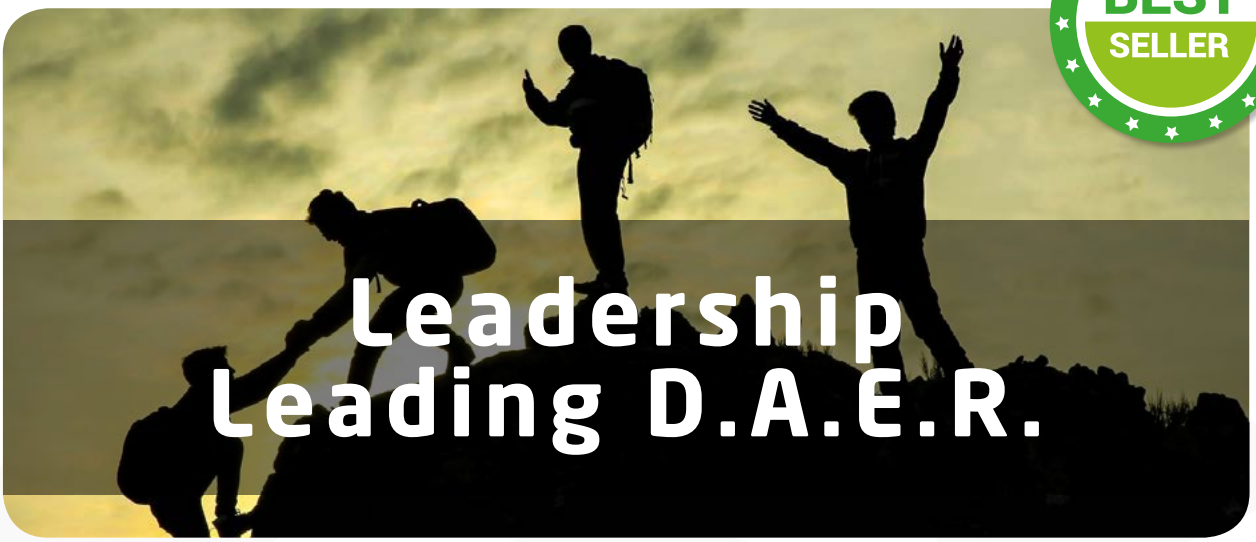
— Consultant international de MSH Boston, de l'USAID, de la Banque Mondiale ...

— Expert en ingénierie de formation, développement personnel, leadership et Communication dans le Programme d'Appui à la Population de l'USAID. Background plutôt anglophone, avec des approches très pragmatiques et efficaces

— Accompagnement de grandes entreprises privées depuis 1994 en Leading (version scientifique de Leadership de Harward), le développement personnel, le Management (stratégique – opérationnel – de proximité), la Communication, le coaching, l'ingénierie de la formation et l'Andragogie.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER



Leadership
Leading D.A.E.R.

Objectif

- Donner aux managers les compétences techniques et non techniques clés pour exercer un leading très efficace et efficient
- Apprendre aux managers l'utilisation de la démarche de leading pour amener les suiveurs vers l'atteinte de l'objectif de l'entreprise

Contenu

- Ouverture et orientation
- Développement personnel : connaissance de soi et des autres
- Leadership vs leading
- Le style de leadership
- La priorité
- La délégation
- La démarche D.A.E.R. et le modèle DEFI
- La gestion de changement
- Évaluation et clôture de la formation

Profil du public cible
Dirigeants, managers, chefs d'équipe

Durée & date
2 jours | 16 heures
30 et 31 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Consultant international de MSH Boston, de l'USAID, de la Banque Mondiale ...

— Expert en ingénierie de formation, développement personnel, leadership et Communication dans le Programme d'Appui à la Population de l'USAID. Background plutôt anglophone, avec des approches très pragmatiques et efficaces

— Accompagnement de grandes entreprises privées depuis 1994 en Leading (version scientifique de Leadership de Harward), le développement personnel, le Management (stratégique – opérationnel – de proximité), la Communication, le coaching, l'ingénierie de la formation et l'Andragogie.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER

Management des hommes et des équipes

Objectif

- Introduire les nouvelles orientations de management des hommes et des équipes
- Développer en profondeur les facteurs de performance d'une équipe et expliquer les failles des anciennes pratiques et théories
- Le cours se focalise sur l'apprentissage des outils modernes, plus efficaces et reconnus, ainsi que l'utilisation des meilleurs concepts relatifs à la performance de l'équipe.

Contenu

- Les fondamentaux du manager superviseur et notion de performance
- Les deux styles de management moderne
  - Le style positionnel
  - Le style relationnel
- Le manager « coach » La délégation
  - La meilleure structuration d'une équipe
  - Dynamique de « Will Shutz » et « Kantor » dans l'efficacité de l'équipe
  - La Coordination entre membres d'une équipe en 3 clics (expression, négociation plan de coordination)
  - La conduite de l'animation de l'équipe
  - Comment instituer une culture de performance ?
- Management des comportements / personnalités
- Les entretiens de motivation, de cadrage et de félicitation

Profil du public cible
Middle manager et manager de proximité

Pré-requis
Volonté de s'impliquer personnellement dans cette formation pour en tirer les meilleurs bénéfices

Durée & date
2 jours | 16 heures
9 et 10 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Consultant international de MSH Boston, de l'USAID, de la Banque Mondiale ...
- Expert en ingénierie de formation, développement personnel, leadership et Communication dans le Programme d'Appui à la Population de l'USAID. Background plutôt anglophone, avec des approches très pragmatiques et efficaces
- Accompagnement de grandes entreprises privées depuis 1994 en Leading (version scientifique de Leadership de Harward), le développement personnel, le Management (stratégique – opérationnel – de proximité), la Communication, le coaching, l'ingénierie de la formation et l'Andragogie.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER

Les 5 CLÉS du manager performant

Objectif

La situation concurrentielle actuelle exige que les managers soient excellents pour piloter les activités et la performance de leurs équipes. Ils sont au cœur de l'efficacité de l'organisation. Il est donc essentiel qu'ils s'approprient les clés essentielles pour faire progresser leurs équipiers et obtenir des résultats probants et durables.

A l'issue de la formation, les participants seront capables d'utiliser les outils pour rendre leurs équipes plus performantes.

Contenu

- Établir le plan de bataille
- Comprendre et piloter le changement organisationnel
- Comprendre et booster la motivation des équipiers
- Renforcer les talents des équipiers
- Dénouer les situations critiques

Profil du public cible
Manager, commercial, formateur, superviseur, responsable relation client, chef d'équipe...

Durée & date
2 jours | 16 heures
29 et 30 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Ingénierie de formation, accompagnement, conception et animation de Team Buildings centrés objectifs.

— « Leadership for results » de Hirut McLeod, Institut de la Banque Mondiale ; « La Pédagogie des adultes » ; « Seven habits of highly effective people » ;

— Le Coaching par l'approche Rapid Result Initiative – Banque Mondiale.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

L'analyse de la valeur :
Connaître les besoins avant d'y répondre

Contexte & objectif

Nous sommes souvent confrontés à des difficultés à savoir comment développer les activités de l'entreprise. Tout semble marcher, seulement, nous ne savons pas comment faire pour développer nos marchés ?

Comment gagner plus de chiffre d'affaires ?

Comment augmenter notre part de marché ? Comment affronter des concurrents puissants ?

Comment gagner la confiance des clients ? Comment satisfaire et fidéliser des clients ? etc. ...

Cette formation vous permet de bien gérer toute situation économique d'une entreprise face à son environnement. Aussi bien interne qu'externe, en maîtrisant toutes les approches stratégiques et tactiques du marketing.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser l'environnement d'un marché attractif
- Disposer d'une stratégie gagnante
- Avoir un plan soutenu et efface
- Savoir quantifier les actions opérationnelles

Contenu

- Comment maîtriser un marché attractif ?
- Comment se positionner sur un marché ?
- Les stratégies gagnantes en marketing
- Le plan « **magique** » du marketing
- L'évaluation des actions marketing

Profil du public cible
Directeur s généraux, Directeurs Marketing, Chefs de département Marketing, Directeurs d'agence

Durée & date
2 jours | 16 heures
25 et 26 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Maître de Conférences et de Recherche ; Enseignant Chercheur Permanent en Qualitique à l'Institut Supérieur de Technologie d'Antananarivo ; Conseiller Qualité dans le cadre du Programme d'appui institutionnel, Université d'Antananarivo / ARES – CCD - Bruxelles, (depuis 2017) ;

— Président du Comité National de Pilotage du GEF SGP Madagascar Global Environment Facility / Small Grants Programme / PNUD (depuis 2012).

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Gestion de projet durable
1ère partie

Planification de la portée du projet

Objectif

- Identifier les objectifs· de la charte d'un projet et ses caractéristiques principales
- Identifier les parties, qui composent une structure de travail dégroupé
- Identifier les étapes et les outils nécessaires pour élaborer le chronogramme d'un projet
- Élaborer le diagramme du chronogramme

Contenu

- La charte du projet
- Calendrier
- Outil de gestion du temps
- Structure Détaillé du Travail (SDT)

Outil de Communication et des relations humaines et gestion des risques

Objectif

- Identifier les informations nécessaires pour compléter correctement la matrice RACI d'un projet
- Identifier les éléments nécessaires pour terminer la matrice de communication
- Identifier les informations nécessaires pour compléter correctement la matrice d'analyse des risques d'un projet
- Identifier le niveau d'impact et la probabilité qu'un risque particulier se produise
- Identifier les stratégies pour parer aux risques identifiés

Contenu

- Matrice des communications
- Outils de gestion des communications
- Matrice RACI- matrice des responsabilités
- Outils de gestion des risques

Profil du public cible
Cadre dirigeant, Chef de projet RSE, Responsable RSE, Président ou cadre d'une association

Pré-requis
Déjà participé de près ou de loin à la réalisation d'un projet
Avoir des notions sur la gestion de projet simplifié

Durée & date
2 jours | 16 heures
6 et 7 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Gestion de projet durable
2ème partie

Outil de gestion des coûts d'un projet

Objectif

- Tracer la courbe S d'un projet
- Identifier les informations nécessaires pour compléter correctement la matrice d'analyse des achats d'un projet
- Établir un tableau de bord de gestion budgétaire

Contenu

- Courbe en S
- Outil de gestion des coûts (courbe en S)
- Matrice des approvisionnements ou acquisitions
- Outil de gestion des achats
- Tableau de bord des coûts

Alignement projet- développement durable et évaluation de l'impact

Objectif

- Intégrer une approche durable dans la gestion du projet
- Maîtriser la notion d'ODD
- Évaluer l'impact au niveau des trois pôles durables (économique, social et environnemental)

Contenu

- Outils pour le suivi du projet
- Objectifs de développement durable (ODD)
- Modèle d'évaluation gestion de projet durable

Profil du public cible
Cadre dirigeant, Chef de projet RSE, Responsable RSE, Président ou cadre d'une association

Pré-requis
Déjà participé de près ou de loin à la réalisation d'un projet
Avoir des notions sur la gestion de projet simplifié
Avoir déjà suivi la première partie de la formation gestion de projet durable

Durée & date
2 jours | 16 heures
20 et 21 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

Gestion de stress dans une vision de manager

Objectif

- Se familiariser au concept de gestion émotionnelle dans le processus de performance, notamment en termes de gestion d'équipe.
- Mettre à disposition des participants, les outils de base leur permettant de reconnaître et gérer efficacement leurs émotions
- Permettre aux participants de reconnaître et gérer efficacement leur stress en vue de plus de performance.

Contenu

Gestion des émotions appliquée à la Performance

- Gestion des émotions appliquée à la Performance
- Comment reconnaître et Exprimer ses émotions joue sur la Performance (compréhension de ses besoins CNV)
- Transformer ses émotions par action opposée
- Les 5 étapes sources de conflits que peut éviter un bon Manager
- Le concept de perception : ses enjeux et ses dangers en termes de Management
- Gestion des refus et compréhension des émotions de l'autre (et de ses besoins)

Gestion de stress

- Actes symboliques, PNL, respiration et relaxation musculaire, expression
- Visualiser pour être plus efficace

Profil du public cible
Middle manager, senior

Durée & date
2 jours | 16 heures
24 et 25 sept. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Activité principale axée dans le domaine du Développement Personnel, du Leadership, de la Programmation NeuroLinguistique (PNL) et des processus de Réussite, à travers un Cabinet d'Accompagnement en Motivation et Savoir-Etre appliqués à la Performance.

— La finalité de ses actions étant de répondre aux besoins des Entreprises en termes de Perfomance, et développer des approches et méthodes favorisant le développement d'habitudes et d'états d'esprits plus adaptés à la construction, à la performance et, de manière plus globale, au développement.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Pratiquer le management de l'innovation :

Être acteur de l'innovation dans votre entreprise

Objectif

- Faire de l'innovation un moteur de croissance pour l'entreprise :
  - Augmenter ses capacités à innover
  - Acquérir des méthodes utilisant les techniques de créativité ou/et d'innovation

Contenu

- Comment développer ses capacités créatives personnelles ?
  - Présenter des techniques de créativité, décoder votre propre processus en créant un objet ou un service **« en live »**, adopter les 7 attitudes créatives
- Comment favoriser l'émergence de l'innovation ?
  - Développer une culture d'innovation
  - Dépasser les freins inhibiteurs
- Les types d'innovations :
  - L'innovation incrémentale, l'innovation radicale, l'innovation **« produit »**, l'innovation **« service »**, l'innovation **« process »**
- Les 7 étapes du management de l'innovation :
  - Acquérir une vision globale du processus d'innovation
- Comment développer les compétences à l'innovation ?
  - Les compétences techniques, situationnelles, relationnelles, émotionnelles
- Les conditions nécessaires à la mise en place du management de l'innovation

Profil du public cible
Cadres dirigeants, Directeur, Responsable marketing, toutes personnes souhaitant s'impliquer dans l'innovation

Durée & date
2 jours | 16 heures
19 et 20 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Experte pour la mise en place et mise en œuvre de la démarche qualité dans les entreprises, depuis 20 ans, en tenant compte des exigences de la norme et de la spécificité de chaque entreprise, pour être performante et pour faire face à la concurrence

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Interactions entre Planification Stratégique et Gestion axée sur les résultats

Objectif & Résultats attendus

- S'approprier la démarche de Planification Stratégique et de Gestion axée sur les résultats pour accompagner le changement et le développement
- Comprendre les bases théoriques et pratiques de la démarche stratégique,
- Appréhender en termes de stratégie, les attentes, les exigences et les besoins de l'entreprise, de ses clients et de ses partenaires,
- Assimiler les techniques d'élaboration d'un plan stratégique de réforme et de développement, ainsi que les techniques de gestion axée sur les résultats.

Contenu

- Acquérir des réflexes d'anticipation dans la gestion d'entreprise,
- Identifier et formuler des stratégies de réforme et de développement,
- Elaborer et mettre en œuvre un Plan Stratégique géré et axé sur les résultats.

Profil du public cible
Cadres d'entreprises

Pré-requis
Niveau académique
Bacc + 3 ou
technicien supérieur

Durée & date
2 jours | 16 heures
10 et 11 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence
Les Orchidées
Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Maître de Conférences et de Recherche ; Enseignant Chercheur Permanent en Qualitique à l'Institut Supérieur de Technologie d'Antananarivo ; Conseiller Qualité dans le cadre du Programme d'appui institutionnel, Université d'Antananarivo / ARES – CCD - Bruxelles depuis 2017 ;

— Président du Comité National de Pilotage du GEF SGP Madagascar Global Environment Facility / Small Grants Programme / PNUD (depuis 2012).

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

1. SAVOIR ETRE : Dimensions Personnelle, Éthique, Interculturelle et professionnelle
2. Formation des formateurs : développer soi-même les compétences de ses collaborateurs
3. Le KAIZEN et la méthode 5S (La voie de l'amélioration continue)
4. Organisation personnelle et gestion de temps

NOUVEAUTÉ 2020

SAVOIR ÊTRE : Dimensions Personnelle, Ethique, Interculturelle et professionnelle

Objectif

- Expliquer l'écart entre standards de performance locaux et standards notamment en termes de Proactivité, Initiative, Responsabilité, Capacité de communication, rigueur, d'éthique et de redevabilité.
- Expliquer les impacts du Savoir-Etre et ses déclinaisons culturelles et individuelles sur la Performance.
- Introduire l'aspect de responsabilité et de redevabilité dans tout processus personnel et professionnel.
- Redéfinir son métier dans son objectif d'éthique et de performance.
- Apporter une meilleure compréhension du concept, des fondements et des standards de Performance et de Compétence.
- Donner aux participants les outils leur permettant de répondre le plus efficacement possible aux attentes de Performance de l'Entreprise (et des employeurs).

Contenu

Dimension Personnelle

- Valeurs et échelles de valeurs
- Lien entre Connaissance de soi et Savoir-Etre, schéma de communication PNL
- Notions d'AT pour modifier les comportements et les jeux relationnels
- Fenêtre de Johari pour se positionner socialement

Dimension Ethique

- Définition de l'Ethique dans son concept actuel
- Pyramide de valeurs et lien avec l'Ethique
- L'Ethique, engagement et notion de Redevabilité

Dimensions professionnelle et Interculturelle

- Définition de l'Interculturalité & schéma PNL
- Définition du concept de Performance
- Enjeux interculturalité sur la Performance. Blocages culturels en termes de Performance
- Comportement professionnel et enjeu en terme de productivité
- Recadrage des postes selon leur référentiel contextuel

Profil du public cible
Tous niveaux

Durée & date
2 jours | 16 heures
27 et 28 janvier 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Activité principale axée dans le domaine du Développement Personnel, du Leadership, de la Programmation NeuroLinguistique (PNL) et des processus de Réussite, à travers un Cabinet d'Accompagnement en Motivation et Savoir-Etre appliqués à la Performance.

— La finalité de ses actions étant de répondre aux besoins des Entreprises en termes de Perfomance, et développer des approches et méthodes favorisant le développement d'habitudes et d'états d'esprits plus adaptés à la construction, à la performance et, de manière plus globale, au développement.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Formation des formateurs :développer soi-même les compétences de ses collaborateurs

Objectif

Une des conditions pour permettre l'éclosion de la performance d'un collaborateur et d'une équipe, est l'ensemble des savoirs et savoir-faire dont chacun fait preuve. Ces compétences sont le résultat d'un groupe. de choses qui travaillent ensemble pour produire des résultats élevés et reproductibles. Le but de cette formation est de donner aux managers, aux formateurs, aux responsables du développement RH ou à toute personne voulant animer efficacement des sessions de formations d'adultes

Un ensemble de savoirs, méthodes et techniques pratiques pour réussir une montée en compétences.

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les compétences à acquérir par les collaborateurs
- Mener les actions. de montée en compétences diversifiées
- Animer efficacement des sessions de formation motivantes

Contenu

- Comprendre les principes de la montée en compétences de collaborateurs
- Comprendre et pratiquer l'andragogie
- Animer une formation dynamique pour motiver les apprenants
- Mettre. en place des actions concrètes pour développer les compétences de collaborateurs
- Faire jouer pour faire apprendre

Profil du public cible
Managers, formateurs, responsables du développement RH, toute personne voulant animer efficacement des sessions de formations d'adultes

Durée & date
2 jours | 16 heures
3 et 4 février 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Ingénierie de formation, accompagnement, conception et animation de Team Buildings centrés objectifs.

— « Leadership for results » de Hirut McLeod, Institut de la Banque Mondiale ; « La Pédagogie des adultes » ; « Seven habits of highly effective people » ;

— Le Coaching par l'approche Rapid Result Initiative – Banque Mondiale.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Le KAIZEN et la méthode 5S
(La voie de l'amélioration continue)

Objectif

La méthode 5S est une stratégie qui consiste à organiser et à maintenir les postes de travail propres afin d'augmenter la qualité et la productivité. Cette philosophie s'applique aussi bien aux bureaux qu'aux usines et aux entrepôts. Historiquement, les ateliers ont été les premiers à voir les bénéfices de cette méthodologie.

La formation a pour objectifs de guider les participants pour l'application dé la méthode 5S à son poste de travail étau sein de l'entreprise lors des activités de gestion du stockage et de la logistique.

Contenu

- **L'amélioration continue ou KAIZEN :**
  Identifier les enjeux et bénéfices d'une démarche KAIZEN au sein de l'entreprise
- **Définition de la méthode 5S :**
  Définir et identifier l'es enjeux et les bénéfices de la méthode 5S·sur les lieux de travail
- **Mise en œuvre des 5S :**
  Les différentes étapes de la mise en œuvre, la mesure et l'évaluation des résultats, la pérennisation et évolution de la méthode 5S
- **Aller plus loin avec les 5S :**
  Les 5S : levier du management pour le changement

Profil du public cible
Responsable logistique, magasinier, chef d'atelier, chef de production, chef de bureau, formateur, responsable infrastructures des entreprises, chef de rayon, responsable d'entrepôt, responsable d'usine

Durée & date
2 jours | 16 heures
5 et 6 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— 20 ans d'expériences dans la formation et accompagnement des entreprises dans leur projet d'amélioration continue par le KAIZEN, une philosophie avec des méthodes et outils qui ont fait de TOYOTA la première industrie automobile mondiale et du Japon une grande puissance mondiale industrielle.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Organisation personnelle & Gestion de temps

Objectif

- Identifier son style d'organisation personnelle
- Comprendre les bases de là gestion du temps et de l'organisation
- Introduction aux méthodes de time-management et planification de projet

Contenu

- Maîtriser son temps et les' priorités en stratège
- Apprendre à dire NON.
- Planification et organisation personnelle
- Efficacité rationnelle

Profil du public cible
Tout public

Durée & date
2 jours | 16 heures
3 et 4 sept. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Ingénierie de formation, accompagnement, conception et animation de Team Buildings centrés objectifs.

— « Leadership for results » de Hirut McLeod, Institut de la Banque Mondiale ; « La Pédagogie des adultes » ; « Seven habits of highly effective people » ;

— Le Coaching par l'approche Rapid Result Initiative – Banque Mondiale.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

MARKETING, FONCTIONS COMMERCIALES

1. Plan marketing efficace
2. Force de vente productive et efficace
3. Votre standard, hall d'accueil et réception : son importance en tant que vitrine de votre société
4. Comment gérer les clients difficiles
5. Techniques de vente performantes et efficaces
6. Manager une équipe de vente performante
7. Dynamique en approche marketing et gestion relations clients
8. Négociation réussie

Plan marketing efficace

Contexte & objectif

Nous sommes souvent confrontés à des difficultés à savoir comment développer les activités de l'entreprise. Tout semble marcher, seulement, nous ne savons pas comment faire pour développer nos marchés ?

Comment gagner plus de chiffre d'affaires ?

Comment augmenter notre part de marché ? Comment affronter des concurrents puissants ?

Comment gagner la confiance des clients ? Comment satisfaire et fidéliser des clients·? etc. ...

Cette formation vous permet de bien gérer toute situation économique d'une entreprise face à son environnement. Aussi bien interne qu'externe, en maîtrisant toutes les approches stratégiques et tactiques du marketing.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser l'environnement d'un marché attractif
- Disposer d'une stratégie gagnante
- Avoir un plan soutenu et efface
- Savoir quantifier les actions opérationnelles

Contenu

- Comment maîtriser un marché attractif ?
- Comment se positionner sur un marché ?
- Les stratégies gagnantes en marketing
- Le plan « **magique** » du marketing
- L'évaluation des actions marketing

Profil du public cible
Directeurs généraux, Directeurs Marketing, Chefs de département Marketing, Directeurs d'agence

Durée & date
2 jours | 16 heures
30 et 31 jan. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Master Trainer en BUSINESS EDGE (Ingénierie de formation, Conception et Tutorat de formation, Formateur de formateurs, Evaluateur de formateur, Auditeur de formation) – IFC (International Finance Corporation) – WB (Banque Mondiale) – Dakar (Sénégal) – Yaoundé (Cameroun) – N'Djamena (Tchad) – Antananarivo (Madagascar)

— Formateur Agréé en MOODLE (Conception et Tutorat de formation à distance)

— 24 années d'expériences en formation des adultes et en formation, en consultance et en animation.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Force de vente productive & Efficace

Contexte & Objectif

Plus que quiconque, un commercial se trouve face des tâches multiples et variées dans l'accomplissement de ses missions. Vous, en tant que directeur des ventes avez toujours l'impression de ne pas accorder à votre équipe, suffisamment de ressources et d'appui au «face à face » clients, seule tâche jugée vraiment rentable car elle débouche sur des ventes immédiates, donc sources de productivité et références d'efficacité.

Les techniques d'animation de là force de vente vous permettent d'organiser vos activités de manière optimale et ainsi d'atteindre vos objectifs personnels et professionnels avec votre équipe malgré les contraintes des ressources et des moyens, souvent soulevés comme blocage de productivité et d'efficacité d'une équipe de vente.

A l'issue de cette formation, vous serez capables de :

- Rendre les commerciaux efficaces à travers la maîtrise des enjeux
- Rendre les ·commerciaux productifs avec une bonne gestion des ressources

Contenu

- Qu'est-ce qu'est véritablement une force de vente ?
- Importance — Objectifs — Missions — Valeurs et Rôles
- Outils de la Force de Vente
- Modes de gestion de la Force de Vente
- Analyse de la gestion de a force des ventes

Profil du public cible
Consultants, directeurs et cadres dirigeants d'entreprise

Durée & date
2 jours | 16 heures
13 et 14 févr. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Master Trainer en BUSINESS EDGE (Ingénierie de formation, Conception et Tutorat de formation, Formateur de formateurs, Evaluateur de formateur, Auditeur de formation) – IFC (International Finance Corporation) – WB (Banque Mondiale) – Dakar (Sénégal) – Yaoundé (Cameroun) – N'Djamena (Tchad) – Antananarivo (Madagascar)

— Formateur Agréé en MOODLE (Conception et Tutorat de formation à distance)

— 24 années d'expériences en formation des adultes et en formation, en consultance et en animation.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER

Votre standard, hall d'accueil et réception : Son importance en tant que vitrine de votre société

Objectif

Ce module permet de :

- Remettre l'importance du rôle de l'accueil et la réception client
- Adapter le comportement et le discours de personnels commerciaux, non commerciaux en contact avec le client
- Remettre en perspective la notion d'accueil et d'image d'une entreprise dès la réception
- Créer une prise de conscience sur l'importance des rôles et missions des collaborateurs dédiés à l'accueil
- Intégrer la notion de relation client et de front office dès l'accueil
- Fluidifier le parcours du visiteur

Contenu

Les bases de la relation client :

- La prise de contact client
- La découverte des besoins clients
- La proposition de solution et son explication
- La transformation d'un discours technique en discours utilisateur
- La négociation d'une solution ou d'un délai
- La résolution de situation conflictuelle
- La validation de la satisfaction client et la prise de congé

Profil du public cible
Personnel de l'accueil, réceptionniste, standardiste

Durée & date
2 jours | 16 heures
9 et 10 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Experte en management de la relation client, en front ou back office : accompagnement, audit, formation et monté en compétences des équipes au travers de la norme AFNOR.
- Formatrice biculturelle qui connait parfaitement l'environnement social, culturel et économique du pays.
- Une méthode pédagogique basée sur de la mise en pratique sur la base d'étude de cas, de mise en situation et de jeux de rôle. Cette méthode suit une approche andragogique essentiellement inductive.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Comment gérer les clients difficiles

Objectif

Professionnaliser la gestion de conflit

Ce module permet de :

- Gérer le stress
- Développer une écoute active
- Adapter les bons comportements
- D'apaiser la tension et le conflit en utilisant une communication positive
- Fidéliser les clients suite à une réclamation

Contenu

- Les situations conflictuelles
- Partage et définition
- L'accueil
- La découverte des motifs de réclamations
- La gestion des cas de réclamations
- L'attente et exigence client
- L'écoute active
- Les bons gestuels et attitudes de services à tenir face à un client difficile
- Les mots noirs et les mots roses
- La communication positive
- Propositions de solutions
- La fidélisation client
- Le rebond
- La prise de congé

Profil du public cible
Front office, force de vente, Service après vente

Durée & date
2 jours | 16 heures
6 et 7 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Experte en management de la relation client, en front ou back office : accompagnement, audit, formation et monté en compétences des équipes au travers de la norme AFNOR.

— Formatrice biculturelle qui connait parfaitement l'environnement social, culturel et économique du pays.

— Une méthode pédagogique basée sur de la mise en pratique sur la base d'étude de cas, de mise en situation et de jeux de rôle. Cette méthode suit une approche andragogique essentiellement inductive.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Techniques de vente performantes et efficaces

Objectif

- Réussir une vente de manière efficace
- Maîtriser toutes les étapes d'une vente performante, « la vente consultative »
- Maîtriser les ventes additionnelles et augmenter la rentabilité avec des techniques de vente efficace (« cross-selling » ou « up-selling »)
- Devenir un vendeur professionnel capable d'apporter des conseils au client, d'assister les clients dans les ventes supplétives, d'apporter une valeur ajoutée à toute assistance clientèle, comme de vrai spécialiste
- Maîtriser les situations difficiles de vente face à des clients exigeants.

Contenu : le cycle de vente consultative

- La vente consultative – la plus performante
  - Transactionnelle contre consultative
  - Pourquoi la consultative ?
  - Principes de vente consultative
- Capter l'attention du client
  - Préparation à la vente
  - Identification des clients potentiels
  - Approche des clients potentiels
- Éveiller l'intérêt du client
  - Maitrise des besoins client
  - Avancer le client au niveau le plus élevé des besoins
  - Modification de la vision actuelle du client
- Créer un désir d'achat
  - Études des choix client
  - Travail des avantages
  - Comment présenter les offres
- Négocier et traiter les objections de manière efficace
  - ERERCR
- Conclure le marché
  - Techniques de conclusion
  - Types d'objections courantes et comment les traiter
- Maîtriser la satisfaction client
  - Pourquoi vérifier la satisfaction des clients ?
  - Quelques méthodes pour vérifier la satisfaction des clients
  - Suivi

Profil du public cible
Commerciaux

Durée & date
2 jours | 16 heures
5 et 6 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Master Trainer en BUSINESS EDGE (Ingénierie de formation, Conception et Tutorat de formation, Formateur de formateurs, Évaluateur de formateur, Auditeur de formation) – IFC (International Finance Corporation) – WB (Banque Mondiale) – Dakar (Sénégal) – Yaoundé (Cameroun) – N'Djamena (Tchad) – Antananarivo (Madagascar)
- Formateur Agréé en MOODLE (Conception et Tutorat de formation à distance)
- 24 années d'expériences en formation des adultes et en formation, en consultance et en animation.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Manager une équipe de vente performante

Contexte & Objectif

L'un des grands défis quotidiens des managers d'une équipe commerciale concerne l'atteinte des objectifs avec des contraintes et des limites conséquentes qui souvent ralentissent la performance des commerciaux. Cette Formation vous aidera à améliorer la performance d'une équipe commerciale à travers l'optimisation des ressources disponibles.

Elle vous permettra également de disposer les meilleures techniques de management nécessaires opinant de rendre une équipe commerciale moyenne en équipe très compétitive et motivée.

A l'issue de cette formation, vous serez capables de :

- Rendre efficace une équipe de vente
- Savoir diriger une équipe de vente efficace
- Savoir soutenir la performance d'une équipe de vente efficace

Contenu

Comment rendre une équipe de vente de plus en plus efficace ?

- Organisation de la force de vente

Comment diriger une équipe performante ?

- Animation de ta force de vente
- Management d'équipe en force de vente

Comment soutenir une équipe efficace ?

- Modes d'évaluation d'une force de vente

Profil du public cible
Directeurs commerciaux, Managers de la force de vente, directeurs d'agence

Durée & date
2 jours | 16 heures
22 et 23 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Master Trainer en BUSINESS EDGE (Ingénierie de formation, Conception et Tutorat de formation, Formateur de formateurs, Evaluateur de formateur, Auditeur de formation) – IFC (International Finance Corporation) – WB (Banque Mondiale) – Dakar (Sénégal) – Yaoundé (Cameroun) – N'Djamena (Tchad) – Antananarivo (Madagascar)
- Formateur Agréé en MOODLE (Conception et Tutorat de formation à distance)
- 24 années d'expériences en formation des adultes et en formation, en consultance et en animation.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Dynamique en approche marketing & Gestion relations clients

Objectif

- Concevoir une stratégie de marketing relationnel

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Assimiler le mécanisme de Gestion Relations Clients
- Comprendre les étapes de construction de stratégie de marketing relationnel
- Mener une expérience de veille informative, communicationnelle et concurrentielle

Contenu

- Élaborer une stratégie de conquête et fidélisation des clients
- Passer d'un plan d'actions-produits à un plan d'actions-clients
- Choisir les outils de marketing relationnel adaptés

Démarche

Andragogie participative, interactive et actionnelle faisant alterner :

- L'étude des principes et outils en Marketing et Gestion Relations Clients
- Les exemples d'application et les études de cas
- Les synthèses menées par les animateurs
- L'évaluation des connaissances acquises par les participants

Profil du public cible
Cadres d'entreprise

Pré-requis
Technicien supérieur, Licence, Master, Ingéniorat ou autres équivalents

Durée & date
2 jours | 16 heures
5 et 6 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Maître de Conférences et de Recherche ; Enseignant Chercheur Permanent en Qualitique ; Conseiller Qualité dans le cadre du Programme d'appui institutionnel, Université d'Antananarivo / ARES – CCD - Bruxelles, (depuis 2017) ;

— Président du Comité National de Pilotage du GEF SGP Madagascar Global Environment Facility / Small Grants Programme / PNUD (depuis 2012).

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Négociation réussie

Contexte & objectif

Dans toute situation conflictuelle, rares sont les agents économiques, sociaux ou même politiques qui se réfèrent à la gestion de la situation, de manière technique. Lors d'une négociation, quand le cœur parle, ou également, quand la communication ne prévaut, tout se confond et l'aboutissement reste souvent incertain, même catastrophique dans la mesure où les paramètres techniques de la gestion du conflit ne sont pas considérés.

Pour maîtriser toute situation de négociation, dans n'importe quelle situation conflictuelle, que ce soit professionnelle, sociale ou économique, cette formation vous permettra de découvrir, d'apprendre, de pratiquer et de maîtriser les différentes techniques de négociation tout en cernant les paramètres requis. Et en plus, elle permet également de mettre de votre côté toute l'opportunité entière de gagner toute situation de négociation.

A la fin de cette formation, vous serez capables de :

- Maîtriser une situation difficile et gagner un conflit
- Savoir mettre en œuvre des stratégies opératives gagnantes
- Savoir se baigner « nu » en maîtrisant le dilemme fondamental d'une négociation
- Maîtriser le pouvoir du « nous » dans une situation de conflit

Contenu

- Quel est le contexte global qu'il faudrait tenir compte ?
- La différence entre la communication et la négociation et leur utilité
- Les meilleures stratégies et techniques de négociation au monde
- Le dilemme fondamental à maîtriser et les perspectives
- Le dilemme fondamental

Profil du public cible
Directeurs, Managers, Décideurs, Négociateurs

Durée & date
2 jours | 16 heures
11 et 12 juin 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Master Trainer en BUSINESS EDGE (Ingénierie de formation, Conception et Tutorat de formation, Formateur de formateurs, Evaluateur de formateur, Auditeur de formation) – IFC (International Finance Corporation) – WB (Banque Mondiale) – Dakar (Sénégal) – Yaoundé (Cameroun) – N'Djamena (Tchad) – Antananarivo (Madagascar)
- Formateur Agréé en MOODLE (Conception et Tutorat de formation à distance)
- 24 années d'expériences en formation des adultes et en formation, en consultance et en animation.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

COMMUNICATION

1. Adapter sa communication dans ses relations professionnelles
2. Optimiser vos relations avec la presse et les journalistes
3. Psychologie et communication/comportement
4. Mieux s'affirmer et s'exprimer dans différentes situations
5. Dynamiser et démultiplier la communication interne
6. 4 outils de Programmation Neuro Linguistique (PNL) pour entrer en contact avec aisance et efficacité
7. Techniques de rédaction des écrits professionnels efficaces
8. Communication avec des personnes difficiles
9. Désamorcer les situations critiques grâce à la communication interpersonnelle

BEST SELLER

Adapter sa communication dans ses relations professionnelles

Contexte & objectif

Nous sommes souvent confrontés à des difficultés à savoir comment développer les activités de l'entreprise. Tout semble marcher, seulement, nous ne savons pas comment faire pour développer nos marchés ?

Comment gagner plus de chiffre d'affaires ?

Comment augmenter notre part de marché ? Comment affronter des concurrents puissants ?

Comment gagner la confiance des clients ? Comment satisfaire et fidéliser des clients ? etc. ...

Cette formation vous permet de bien gérer toute situation économique d'une entreprise face à son environnement. Aussi bien interne qu'externe, en maîtrisant toutes les approches stratégiques et tactiques du marketing.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Maîtriser l'environnement d'un marché attractif
- Disposer d'une stratégie gagnante
- Avoir un plan soutenu et efface
- Savoir quantifier les actions opérationnelles

Contenu

- Comment maîtriser un marché attractif ?
- Comment se positionner sur un marché ?
- Les stratégies gagnantes en marketing
- Le plan « magique » du marketing
- L'évaluation des actions marketing

Profil du public cible
Directeur s généraux, Directeurs Marketing, Chefs de département Marketing, Directeurs d'agence

Durée & date
2 jours | 16 heures
10 et 11 févr. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

Optimiser vos relations avec la presse et les journalistes

Objectif

- Comprendre l'évolution des médias et des relations avec les journalistes,
- Définir une stratégie web de relation presse,
- Maîtriser les outils de relations presse sur internet : blogs, forum, réseaux sociaux...

Contenu

1. Définir une stratégie web de relations avec la presse

Intégrer les enjeux du digital dans la stratégie des relations presse :

- Intégrer les codes et les pratiques d'internet :
- Les publics connectés : le « rich media » ou comment traduire la communication presse dans les nouveaux formats médias
- Élaborer des supports presse adaptés au web

2. Travailler avec les journalistes

Repérer les caractéristiques des journalistes :

- Qui sont-ils ? quelles sont leurs contraintes et leurs priorités ?
- Tirer profit des nouvelles pratiques de la presse en ligne :
- Nouveaux médias et nouveaux journalistes ; gérer son fichier et le mettre à jour

3. Réseaux sociaux

- Travailler avec les blogs ;
- Intégrer à sa stratégie Facebook et Twitter ;
- Identifier les influenceurs et travailler avec eux.

4. Utiliser à bon escient les principaux outils des relations presse sur le web

- Mettre en forme l'information en intégrant le multicanal :
- Les réseaux sociaux Linkedin, Viadeo, You Tube, Pinterest...
- Modalités de diffusion (choix des supports et des rubriques...).
- Optimiser la présence de sa marque ou de son entreprise sur le web
- Surveiller la concurrence

5. Évaluer les retombées presse

Créer des alertes :

- Organiser sa veille sur les réseaux sociaux.
- Choisir les bons outils
- Mesurer l'impact des relations presse et utiliser les bons moteurs de recherche
- Valoriser les retombées presse dans l'entreprise.

Profil du public cible
Responsable de communication, Responsable relations presse, toute personne chargée de la communication en relation avec la presse écrite et audiovisuelle

Durée & date
2 jours | 16 heures
26 et 27 févr. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Psychologie et Communication/Comportement

Objectif

- Amélioration du Management d'une équipe dans le contexte Malgache
- Disposition psychologique des employés en milieu professionnel
- Amélioration de la communication par le biais du comportement et la disposition psychologique d'une personne
- Compréhension du fonctionnement d'une personne pour adapter son Management

Résultats attendus :

- Clé de compréhension pour le comportement des employés
- Adaptation et analyse des informations en milieu professionnel
- Comment éviter les réactions et actions inadaptées au travail
- Adaptation de son style de management en fonction de la personne en face
- Comportement adapté en fonction de la disposition psychologique d'une personne

Contenu

- L'importance de la psychologie dans la relation professionnelle, en prenant en compte la culture-éducation et le contexte Malgache,
- Comment utiliser la communication pour comprendre le fonctionnement d'une personne et améliorer le comportement général ?
- Le lien entre la psychologie et la communication pour provoquer l'esprit d'appartenance (loyauté, fidélité...),
- La psychologie comme outils de changement de comportement,
- L'influence de la société et l'environnement sur la disposition psychologique

Profil du public cible
Manager, Cadres

Durée & date
2 jours | 16 heures
26 et 27 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— 23 ans d'expériences

— Ingénierie pédagogique, Psychologie et formation, Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences, Ergonomie et formation, Psychologie comportementale, Psychologie de la formation, Psychosociologie, Neuropsychologie et pharmacologie, Décision, Ergonomie, Aide cognitive et cognition, Psychologie du travail, Travail, technique, et organisation, Acquisition, transformation, et transfert de compétences professionnelles, Insertion - Réinsertion professionnelle et accompagnement, Bilan de compétences, Communication, Coaching, Montage et gestion de projet, Gestion des ressources humaines.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Mieux s'affirmer et s'exprimer dans différentes situations

Contexte & Objectif

Chaque jour des milliers d'idées, d'opinions et de sentiments meurent sans même avoir été exprimés. L'on a parfois du mal à nous affirmer, et à communiquer clairement en face à face. On peut avoir encore plus de mal à parler en public et à communiquer avec pertinence à un groupe de personnes.

Cette formation s'adresse aux personnes qui souhaitent développer leur assertivité, et les prépare à prendre plus facilement la parole en public.

Cette formation permettra aux participants de :

- S'exprimer sans agressivité
- Parler efficacement en public

Contenu

- Comprendre les ressorts de l'assertivité (affirmation de soi)
- Identifier les objectifs de communication
- Développer une communication claire et efficace
- Comprendre les astuces pour parler efficacement en public
- S'entraîner à parler en public

Profil du public cible
Toute personne souhaitant développer son assertivité, et qui prépare à prendre plus facilement la parole en public.

Durée & date
2 jours | 16 heures
18 et 19 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Ingénierie de formation, accompagnement, conception et animation de Team Buildings centrés objectifs.

— « Leadership for results » de Hirut McLeod, Institut de la Banque Mondiale ; « La Pédagogie des adultes » ; « Seven habits of highly effective people » ;

— Le Coaching par l'approche Rapid Result Initiative – Banque Mondiale.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

Dynamiser et démultiplier la communication interne

Objectif

- Identifier les enjeux de la communication interne pour l'entreprise,
- Créer et animer un réseau de correspondants de communication,
- Concevoir une charte de fonctionnement du réseau de communication interne.

Contenu

1. Identifier les grands principes, les missions et les objectifs de la communication interne

- Les fondamentaux de la communication interne : enjeux, objectifs, acteurs et relais.
- Quel positionnement pour le responsable de communication interne : du cadre multi-fonctions au pilote de projet.
- La double mission du responsable de la communication interne : auditer et piloter la fonction ; conseiller et **« outiller »** les autres fonctions.
- Le rôle de l'audit dans la démarche de communication.

2. Intégrer la dimension humaine dans la dynamisation et la démultiplication de la communication interne

- Les principaux outils et méthodes de communication interne.
- Favoriser la communication de proximité et la démultiplication par la ligne managériale : le Web social au service de la communication managériale.

3. Constituer et motiver le réseau de correspondants communication interne

- Pourquoi créer un réseau de correspondants de communication ? quel profil pour les correspondants ? Le salarié **« nouvel ambassadeur »** de son organisation. Comment effectuer la sélection ? rôle des correspondants et périmètre d'intervention ; formation et outils de motivation des correspondants.

4. Concevoir la charte de fonctionnement du réseau de communication Rubriques clés de la charte

- Bonnes pratiques pour rédiger la charte.

5. Activer à bon escient les différents réseaux

- Le réseau de managers : les leviers et les freins de la communication managériale.

Profil du public cible
Responsable ou chargé de communication interne, cadres d'entreprises

Pré-requis
Devoir piloter ou démultiplier des projets de communication interne, avoir déjà été formé à l'élaboration du plan de communication

Durée & date
2 jours | 16 heures
8 et 9 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

4 outils de Programmation Neuro Linguistique (PNL)
pour entrer en contact avec aisance et efficacité

Objectif

- Entrer en relation avec autrui de manière pertinente,
- S'adapter à chaque interlocuteur,
- Ajuster sa communication verbale et non verbale.

Contenu

1. En amont du présentiel

- Une video, un autodiagnostic.

2. « La synchronisation non verbale » pour établir une relation juste

- Entrer en contact avec l'autre.
- Établir dès les premiers instants les conditions de succès de la relation.

3. « La calibration » pour capter les ressentis émotionnels

- Être attentif à son interlocuteur
- Observer les réactions émotionnelles de l'autre.

4. « V.A.K.O. » pour s'adapter au style de l'autre

- Détecter les registres de communication préférés.
- S'adapter pour communiquer avec la même tonalité.

5. « L'écoute active » pour ajuster sa communication

- « Capter » et prendre en compte le rythme de la communication.
- Communiquer en harmonie.

6. Après le présentiel

- Le module d'entraînement « Pratiquer l'écoute active ».
- Le programme de renforcement sur 4 semaines.
- Le module e-learning **« S'adapter à l'autre pour mieux communiquer ».**

7. Informations clés

- La communication ne repose pas seulement sur le langage et le choix des mots.
- L'aspect verbal de la communication compte pour 15 % environ dans les échanges entre interlocuteurs.
- Les 85 % restant de la communication passent par la gestuelle corporelle et les intonations de la voix.

Profil du public cible
Cadres d'entreprises, Manager, Chef de projet, Assistante, Technicien et tout collaborateur ayant besoin de gagner en efficacité dans ses contacts et échanges professionnels

Pré-requis
Volonté de s'impliquer personnellement pour en tirer les meilleurs bénéfices

Durée & date
2 jours | 16 heures
14 et 15 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé de l'Université du Queensland, Australie en « Leadership commercial » ; de la Banque interaméricaine de développement en « Projet de gestion du développement » ; de l'Université Catholique de Louvain en Management ; Université de Harvard : « L'entreprenariat dans les économies émergentes » ;

— Méthodes basées sur la PNL, la méthode SCHUTZ dite de l'élément humain, de la Process Communication, de l'analyse transactionnelle (analyse des comportements humains) et les neurosciences.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Techniques de rédaction
Des écrits professionnels efficaces

Objectif

- Connaître les techniques et règles des écrits professionnels
- Savoir valoriser ses messages argumentatifs
- Produire des écrits élaborés bien structurés et adaptes aux situations, destinataires et aux enjeux

Contenu

- Rédiger efficacement les écrits professionnels :
  - Le rapport
  - Les lettres formelles simples
  - Les lettres formelles longues et complexes
  - Les courriels
- Rendre ses écrits attractifs :
  - Adapter son style aux interlocuteurs
  - Adopter une syntaxe claire et soignée
  - Se relire pour se corriger

Profil du public cible
Personnes souhaitant acquérir tes techniques et méthodes des écrits professionnels de qualité et efficaces pour véhiculer une image professionnelle

Durée & date
2 jours | 16 heures
27 et 28 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Certifié en langue française (DALF C2), plus de 10 ans d'expériences dans la formation professionnelle, solides expériences en matière de pédagogie, d'ingénierie de formation et d'innovation pédagogique (formation continue à Madagascar et à l'étranger)

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Communication
Avec des personnes difficiles

Objectif

- Détecter les personnalités difficiles et comprendre les raisons des allergies relationnelles
- Éviter les pièges psychologiques dans la communication avec ces personnes
- Gérer le stress lié à la communication avec des personnalités difficiles

Contenu

- Qu'est ce qu'une **« personnalité difficile »** ?
- Distinction entre personne **«toxique »**, personnalité **« limite »** et **« personnalité difficile »**
- Comprendre le mécanisme des **« allergies relationnelles »** : le quadrant d'Offman
- Techniques de gestion des émotions : savoir réagir face à une **« personnalité difficile »**
- Typologie-de la Process Corn
- Détecter et éviter les pièges de la communication avec les personnes difficiles : jeux psychologiques, manipulation, agressivité
- Se reconnecter ses besoins et à ceux de l'autre : utiliser les ressources de la Communication Non-Violente (CNV)
- Apprendre à utiliser le bon canal de communication

Profil du public cible
Tout public, particulièrement les personnes ayant à gérer des équipes

Durée & date
2 jours | 16 heures
8 et 9 sept. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Juriste de formation, son parcours l'a successivement conduite à travailler dans le domaine de l'enseignement du français à l'étranger, puis dans le monde de la publicité et du marketing pendant 7 ans avant d'exercer pendant 25 ans des fonctions diplomatiques dans le nombreux pays dont Madagascar.

Coach certifiée ICF Belgique, praticienne PNL et hypnothérapeute certifiée en hypnose ericksonnienne et humaniste (IFHE Paris), passionnée par la communication interpersonnelle, elle intervient en entreprise en qualité de coach et de formatrice depuis 10 ans.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Désamorcer les situations critiques grâce à la communication interpersonnelle

Contexte & objectif

Les relations personnelles et professionnelles sont émaillées de situation difficiles, sur lesquelles nous avons parfois du mal à trouver des solutions, et dans lesquelles nous nous sentons bloqués. L'idée de cette formation est de fournir des outils pratiques pour mieux se faire comprendre, et pour mieux comprendre nos interlocuteurs, afin de dénouer les situations bloquantes.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Gérer de manière positive les défis relationnels (incompréhension, agressivité, conflits, critiques, refus, rupture de contact, etc.)

Contenu

- Les 7 clés d'une communication efficace
- Décrypter les indices pour mieux connaître l'autre
- Les clés d'une écoute attentive
- Les secrets pour exprimer des sujets difficiles
- Décrypter les éléments du non verbal
- S'initier à une commutation non violente

Profil du public cible
Personnes désireuses d'améliorer la qualité de leurs relations et des résultats obtenus

Durée & date
2 jours | 16 heures
1 et 2 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Ingénierie de formation, accompagnement, conception et animation de Team Buildings centrés objectifs.

— « Leadership for results » de Hirut McLeod, Institut de la Banque Mondiale ; « La Pédagogie des adultes » ; « Seven habits of highly effective people » ;

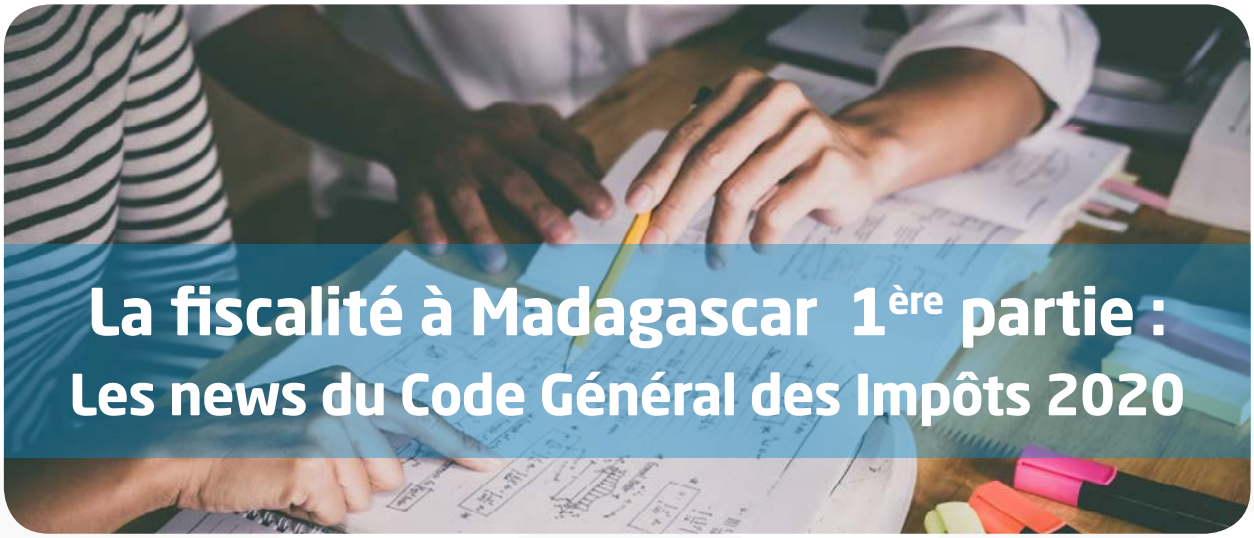
— Le Coaching par l'approche Rapid Result Initiative – Banque Mondiale.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

FINANCES GESTION COMPTABILITÉ
CADRES JURIDIQUES

1. La fiscalité à Madagascar 1ère partie : Les news du code général des impôts 2020
2. Technique d'élaboration de budget annuel et de suivi budgétaire
3. Le contrôle fiscal
4. La fiscalité à Madagascar 2è partie : L'impôt sur le revenu
5. Analyse et maîtrise des coûts
6. Contrôle de gestion opérationnel
7. Business Plan
8. La fiscalité à Madagascar 3è partie : La TVA
9. Business Model
10. Audit Interne Opérationnel



La fiscalité à Madagascar 1ère partie : Les news du Code Général des Impôts 2020

Objectif

- Maîtriser la fiscalité à Madagascar et savoir effectuer les déclarations fiscales selon la Loi des Finances 2020
- Aborder les cas pratiques sur le remplissage de déclarations — annexes

Contenu

- Impôts sur le Revenu (IR – IRSA – IRCM)
- Le Droit d'Enregistrement
- Les droits d'accises
- Taxe
- Le Droit de Communication
- Les dispositions communes
- Applications pratiques
- Questions — réponses

Profil du public cible
Managers, DAF, RAF, Assistants administratifs, comptables et toute personne dans le service Finance

Durée & date
1 jour | 8 heures
21 février 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Technique d'élaboration
de budget annuel et de suivi budgétaire

Objectif

- Maîtriser la technique d'élaboration des budgets annuels
- Savoir la méthode de suivi périodique des budgets
- Éviter les erreurs courantes en gestion budgétaire

Contenu

- Rappels de quelques notions utiles avant l'élaboration du budget
  - Stratégie, planification et gestion budgétaire
  - Les différents types de budgets
  - Détermination d'un centre de responsabilité et délégation
  - Analyse des environnements externe et interne
  - Élaboration des tableaux de bord de gestion
- Gestion budgétaire des ventes
  - Budgétisation des ventes
  - Analyse de l'écart sur chiffre d'affaire
- Gestion budgétaire de la production et des approvisionnements
  - Budgétisation de la production
  - Calcul des écarts sur coût de production
  - Budgétisation des approvisionnements
- Gestion budgétaire des investissements
  - Rappel des méthodes de choix des Investissements
  - Budgétisation des investissements
- Les erreurs fréquentes en gestion budgétaire
  - Les erreurs courantes
  - Recommandations

Profil du public cible
Chef d'entreprise, Responsable administratif et financier, Comptable et Agent de maîtrise, Contrôleur Interne

Durée & date
2 jours | 16 heures
12 et 13 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Diplômé en Contrôle de Gestion et Audit de L'Université de Paris XII Val de Marne.
- Auditeur, formateur depuis 2009.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER

Le contrôle fiscal

Objectif

- Connaître les fondamentaux du contrôle fiscal
- Bien gérer les diverses étapes du contrôle fiscal sur le plan réglementaire et comportemental
- Maîtriser et gérer le contentieux
- Bien clôturer le contrôle fiscal

Contenu

- Les fondamentaux du contrôle fiscal
- Comment se préparer à un contrôle fiscal - Recommandations
- Maîtriser les points saillants d'un contrôle fiscal
- La gestion du contentieux fiscal
- L'intervention du CAC dans le cadre d'un contrôle fiscal
- Quel impact ?

Profil du public cible
Les gérants, directeurs et entrepreneurs, directeurs administratifs et financiers et leurs équipes, les directeurs juridiques et leurs équipes, les chefs comptables et leurs équipes

Durée & date
1 jour | 8 heures
3 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Conseiller fiscal avec une large expérience de plus de 15 ans dans le domaine fiscal : revue fiscale, travaux d'analyse, due diligence, déclarations fiscales, contrôles fiscaux, mission d'assistance, fiscalité des expatriés.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

La fiscalité à Madagascar 2ème partie : L'Impôt sur le Revenu

Objectif

Maîtrise du rouage et de l'application de chaque impôt

Contenu

- L'impôt sur le Revenu -IR- L'impôt Synthétique
  - Le Bénéfice fiscal
  - Le droit de communication
  - Les charges déductibles
  - Les cas particuliers
- L'IRCM
- L'IRSA
  - Le mode de calcul
  - Les éléments· constitutifs
  - Les Avantages en natures
  - Les cas particuliers : Rentes - ONG - Expatriation
- L'impôt Synthétique
  - Le Bénéfice fiscal
  - Le droit de communication
  - Les charges déductibles
  - Les cas particuliers
- Applications pratiques

Profil du public cible
Managers, DAF, RAF, Responsables fiscalité, Assistants administratifs, et toute personne dans les services Finance et Fiscalité

Durée & date
1 jour | 8 heures
24 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Analyse et maîtrise des coûts

Objectif

Au terme de ce cours, les participants seront à même de :

- Identifier les différents types de coûts
- Définir le rôle du contrôle des coûts
- Analyser les écarts de coûts
- Utiliser des outils de contrôle des coûts
- Créer une conscience des coûts au sein d'une entreprise

Contenu

- **Module 1 :** introduction
- **Module 2 :** les types de coûts dans une entreprise
- **Module 3 :** le rôle du contrôle des coûts
- **Module 4 :** coûts standards et écarts de coûts
- **Module 5 :** système de maîtrise des coûts
- **Module 6 :** créer une conscience des coûts

Profil du public cible
Membres du Conseil d'Administration, chefs de Service, chef Comptable, contrôleur de gestion et comptable financier, responsables et chefs de section.

Durée & date
2 jours | 16 heures
12 et 13 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Plus de 25 ans d'expériences d'enseignement
- Expertise étendue en Management et Leadership, Management Stratégique, Gestion et Développement de Projet
- Entrepreneurship, et en Développement Rural
- Consultant Accrédité par le Centre du Commerce International de Genève, Suisse

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Contrôle de gestion opérationnel

Objectif

- Connaître le processus et les principaux outils du contrôle de gestion
- Se familiariser avec le processus d'élaboration des tableaux de bord de gestion

Contenu

- Objectifs et caractéristiques du contrôle de gestion
- Les divers outils du contrôle de gestion
- Les différentes catégories de centres de responsabilité
- La mesure des performances des centres de responsabilité
- Le processus budgétaire
- Objectifs et caractéristiques du tableau de bord
- Élaboration des tableaux de bord de gestion

Profil du public cible
Managers, auditeurs et contrôleurs, cadres d'entreprise, responsables opérationnels, administratifs et financiers

Durée & date
2 jours | 16 heures
16 et 17 juin 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé en Contrôle de Gestion et Audit de L'Université de Paris XII Val de Marne.

— Auditeur, formateur depuis 2009.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Business Plan

Objectif

Identifier les facteurs clés de la rédaction d'un Business Plan et appliquer une méthodologie pour rédiger efficacement un Business Plan.

Contenu

- **Business Plan :** Outil de démarrage d'entreprises
- Analyse du marché et plan marketing
- Études techniques et plans opérationnels
- Études financières et plan financier
- Calendrier d'exécution et gestion dés risques

Profil du public cible
Consultants, directeurs et cadres dirigeants d'entreprise

Durée & date
2 jours | 16 heures
10 et 11 sept. 2020

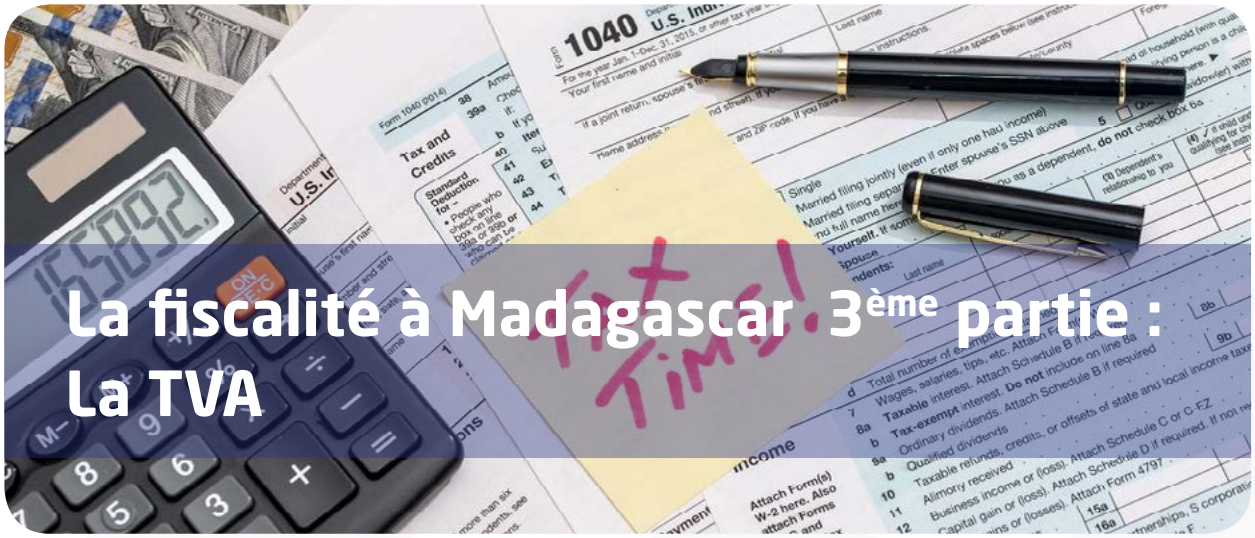
Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Plus de 25 ans d'expériences d'enseignement
- Expertise étendue en Management et Leadership, Management Stratégique, Gestion et Développement de Projet
- Entrepreneurship, et en Développement Rural
- Consultant Accrédité par le Centre du Commerce International de Genève, Suisse

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).



La fiscalité à Madagascar 3ème partie : La TVA

Objectif

Maîtrise de la Taxe sur la Valeur Ajoutée et ses impacts dans la vie de l'entreprise

Contenu

- Le Champs d'Application
- Les faits générateurs — exigibilité — Territorialité
- Le Régime de déduction
- Le remboursement de crédit de TVA
- Obligations des assujettis
- Les cas particuliers
- Applications pratiques
- Questions - Réponses

Profil du public cible
Managers, DAF, RAF, Responsables fiscalité, Assistants administratifs, et toute personne dans les services Finance et Fiscalité

Durée & date
2 jours | 8 heures
18 septembre 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Business model

Objectif

Aider les participants à :

- mieux structurer les revenus (comment et sur quels produits / segments de marché l'entreprise va-t-elle gagner de l'argent ?)
- mieux structurer l'exploitation (en s'interrogeant sur l'offre complète que va acheter le client)
- donner de la lisibilité (partenaires financiers)
- déterminer la base du fonctionnement de l'entreprise

Contenu

- **Module 1 :** la proposition de valeur
- **Module 2 :** l'innovation dans la chaîne de valeur industrielle
- **Module 3 :** l'environnement concurrentiel
- **Module 4 :** le modèle de revenus

Profil du public cible
Consultants , directeurs et cadres dirigeants d'entreprises

Durée & date
2 jours | 16 heures
13 et 14 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Plus de 25 ans d'expériences d'enseignement
- Expertise étendue en Management et Leadership, Management Stratégique, Gestion et Développement de Projet
- Entrepreneurship, et en Développement Rural
- Consultant Accrédité par le Centre du Commerce International de Genève, Suisse.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Audit Interne Opérationnel

Objectif

- Connaître les techniques permettant de maitriser les différents types de risques
- Maîtriser les différentes étapes d'une mission d'audit
- Savoir les techniques permettant d'avoir un audit d'audit interne efficace

Contenu

- Caractéristiques et norme d'audit interne
- Les différents types de risques
- La cartographie des risques
- Le contrôle interne
- La préparation des missions d'audit
- La conduite de mission d'audit
- Technique de rédaction de rapport
- Le suivi d'audit
- Les erreurs fréquentes à éviter

Profil du public cible
Directeur d'entreprise commerciale ou industrielle, ou d'organisme à but non lucratif ; Responsable Administratif et Financier ; Auditeur ; Comptable

Durée & date
2 jours | 16 heures
12 et 13 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Diplômé en Contrôle de Gestion et Audit de L'Université de Paris XII Val de Marne.

— Auditeur, formateur depuis 2009.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

INFORMATIQUE BUREAUTIQUE

1. Excel niveau intermediaire
2. Excel niveau avancé
3. Microsoft word niveau intermediaire
4. Microsoft word niveau avancé
5. Microsoft powerpoint

Excel niveau intermediaire

Objectif

Permettre aux participants de maîtriser les principaux usages de Microsoft Excel en Entreprise

- Créer un tableau de bord
- Exploiter des données à l'aide de tris et filtres
- Interroger des bases de données
- Synthétiser et croiser les données à l'aide de tableaux croisés dynamiques
- Établir un budget et une prévision financière
- Gérer les flux et les stocks
- Gérer des comptes bancaires
- Consolider des données collectées à des fins d'analyse

Contenu

Rappel sur les notions élémentaires

- Présentation du logiciel
- Présentation du ruban
- Notions de base de l'utilisation de tableaux
- Structure et mise en forme des tableaux

Élaboration d'un tableau de bord

- Utilisation de plages de cellule dans des formules
- Utilisation de la bibliothèque de fonction
- Utilisation des fonctions mathématiques et statistiques
- Structure et application de la fonction **« SI »**
- Mise en forme conditionnelle des cellules
- Utilisation des fonctions

Traitement des données de salaires

- Tri de tableau selon le contenu des cellules
- Tri de tableau selon les mises en forme
- Utilisation de la liste du filtre automatique
- Filtrage par mise en forme
- Filtrage avancé

Réalisation des calculs de base de données

- Interrogation de base de données
- Utilisation des fonctions de recherche et référence
- Validation de données
- Création d'une liste déroulante
- Protection d'une feuille de calcul ou d'un classeur

Gestion des rémunérations

- Utilisation des fonctions logiques
- Création de fonctions imbriquées

Élaboration de tableaux croisés dynamiques

- Champs de tableau croisé dynamique
- Zones de tableau croisé dynamique
- Déplacement des champs dans les zones
- Modification des titres
- Création de groupe
- Affichage des pourcentages
- Insertion d'un graphique croisé dynamique

Présentation d'un budget et prévision financière

- Insertion automatique des noms des plages
- Utilisation de la fonction INDIRECT
- Mise en forme conditionnelle avancée
- Insertion de graphiques SPARKLINE

Gestion d'inventaire

- Utilisation des fonctions de date et d'heure
- Création d'un fichier de gestion de stock en utilisant la fonction SOMME.SI.ENS permettant d'additionner une partie des données sur la base de critères contenus dans plusieurs colonnes.

Compte d'entreprise et Consolidation des données

- Saisi de données à l'aide d'un formulaire
- Consolidation par position
- Consolidation par catégorie
- Consolidation avec un tableau croisé dynamique

Profil du public cible
Dirigeants de PME, Gestionnaires, Financiers, Salariés, souhaitant maîtriser l'utilisation d'Excel pour résoudre des problèmes de gestion

Durée & date
2 jours | 16 heures
2 et 3 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Plus de 10 ans d'expériences
   Maître de conférences, PhD en Physique et Mathématiques
2. Formateur de Microsoft Office depuis 10 ans,
   Doctorant en économie

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

(**) Ordinateur portable obligatoire durant les sessions. Possibilité de location : 40 000 Ariary/jour

Excel niveau avancé

Objectif

Permettre aux participants de maîtriser les fonctionnalités avancées d'Excel

- Utiliser le solveur, modéliser des calculs
- Comprendre les macros en VBA, les fonctions ainsi que les procédures
- Créer et utiliser des modèles de graphiques de synthèse avancés
- Travailler à plusieurs sur un classeur et échanger des données
- Concevoir des interfaces graphiques via la programmation événementielle

Contenu

Simulation

- Valeur cible, scénarios, table de données, Solveur

Structures de programmation, variables, tests, boucles

- Les macros enregistrées
- Les macros fonctions
- La programmation
- Utilisation des fonctions

Création et utilisation des modèles de graphiques

- Sources de données, éléments de graphique

Contrôle, échange et collaboration

- Communication avec d'autres logiciels de bureautique
- Envoi d'un classeur par messagerie
- Travail à plusieurs sur un classeur

Programmation événementielle

- Conception d'interface homme machine (IHM)
- Boite à outils, fenêtre de propriétés et édition de codes

Profil du public cible
Dirigeants de PME, Gestionnaires, Financiers, Salariés, Sortants du système éducatif sur le marché du travail

Pré-requis
Excel niveau intermédiaire : Calculs, recherches, tri et filtrage, tableau croisé dynamique, consolidation de données.

Durée & date
2 jours | 16 heures
14 et 15 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Plus de 10 ans d'expériences
   Maître de conférences, PhD en Physique et Mathématiques
2. Formateur de Microsoft Office depuis 10 ans,
   Doctorant en économie

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

(**) Ordinateur portable obligatoire durant les sessions. Possibilité de location : 40 000 Ariary/jour

Microsoft word niveau intermediaire

Objectif

Permettre aux participants de concevoir et réaliser des documents attractifs avec l'éditeur de texte Microsoft Word

- Réviser et partager des documents
- Mettre en forme un document long
- Créer un formulaire

Contenu

Révision et partage

- Options d'enregistrement d'un document
- Partage sur Internet
- Révision d'un document à plusieurs

Mise en forme d'un long document

- Création de styles pour le corps de texte et les titres
- Utilisation du volet de navigation
- Gestion du mode Plan
- Insertion d'un sommaire ou d'une table des matières
- Insertion d'une liste des illustrations
- Insertion des index
- Création de signets et de liens hypertextes

Création un formulaire

- Insertion de zones de saisie, listes déroulantes, cases à cocher, boutons d'actions
- Définition des propriétés des contrôles
- Protection par mot de passe

Profil du public cible
Cadres, Salariés, Sortants du système éducatif sur le marché du travail

Pré-requis
Connaître l'environnement Windows et les fonctions de base de Word

Durée & date
2 jours | 16 heures
28 et 29 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Plus de 10 ans d'expériences
   Maître de conférences, PhD en Physique et Mathématiques
2. Formateur de Microsoft Office depuis 10 ans,
   Doctorant en économie

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

(**) Ordinateur portable obligatoire durant les sessions. Possibilité de location : 40 000 Ariary/jour

Microsoft word niveau avancé

Objectif

Permettre aux participants d'automatiser la présentation de documents avec l'éditeur de texte Microsoft Word

- Faire du publipostage
- Automatiser les tâches répétitives
- Créer et exploiter les modèles de document

Contenu

Publipostage

- Le principe de la fusion et du publipostage
- Création d'une lettre type
- Création des étiquettes
- Création des enveloppes
- Création d'une source de données
- Réalisation de la fusion entre le document type et la source de données

Réalisation des tâches répétitives

- Utilisation des jeux de styles rapides
- Création, application et modification des styles
- Utilisation des thèmes
- Repérages des mises en forme répétitives
- L'onglet développeur
- Enregistrement et exécution d'une macro

Création et exploitation d'un modèle de document

- Insertion d'une feuille Excel dans Word
- Modèles de documents
- Création de modèles de document (documents spécifiques d'une entreprise par exemple, etc.)
- Exploitation des modèles

Profil du public cible
Cadres, Salariés, Sortants du système éducatif sur le marché du travail

Pré-requis
Connaitre les fonctionnalités intermédiaires de Word

Durée & date
2 jours | 16 heures
22 et 23 juin 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Plus de 10 ans d'expériences
   Maître de conférences, PhD en Physique et Mathématiques
2. Formateur de Microsoft Office depuis 10 ans,
   Doctorant en économie

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

(**) Ordinateur portable obligatoire durant les sessions. Possibilité de location : 40 000 Ariary/jour

Microsoft powerpoint

Objectif

Permettre aux participants de concevoir et réaliser des présentations attractives avec Powerpoint

- Editer une présentation
- Paramétrer une présentation
- Visualiser un diaporama

Contenu

Édition d'une présentation

- Choix de disposition
- Mode d'affichage (Mode normal, mode trieuse de diapositives, mode lecture, mode page de commentaires)
- Insertion de section
- Création de tableaux, Insertion d'une image, Insertion de son, Insertion de vidéo, Insertion de liens hypertextes
- Importation de données d'un fichier Word ou Excel
- Exploitation des modèles existants
- Création de nouveaux modèles

Paramétrage

- Les effets de transition
- Les animations
- Le minutage et le déclenchement

Traitement des données de salaires

- Tri de tableau selon le contenu des cellules
- Tri de tableau selon les mises en forme
- Utilisation de la liste du filtre automatique
- Filtrage par mise en forme
- Filtrage avancé

Visualisation d'un diaporama

- Défilement des diapositives
- Mode présentateur
- Masquage des diapositives
- Utilisation du stylo en cours de projection
- Modification d'une diapositive en cours de projection
- Options d'impression
- Partage sur internet

Profil du public cible
Cadres, Salariés, Sortants du système éducatif sur le marché du travail

Pré-requis
Connaître l'environnement Windows et les fonctions de base de Word et d'Excel

Durée & date
2 jours | 16 heures
2 et 3 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Plus de 10 ans d'expériences
   Maître de conférences, PhD en Physique et Mathématiques
2. Formateur de Microsoft Office depuis 10 ans,
   Doctorant en économie

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

(**) Ordinateur portable obligatoire durant les sessions. Possibilité de location : 40 000 Ariary/jour

CCI FRANCE
MADAGASCAR

LOGISTIQUE ET COMMERCE INTERNATIONAL

1. Procédures à l'exportation
2. Procédures à l'importation
3. La maitrise des obstacles majeurs à l'importation et à l'exportation
4. La banque et les opérations internationales
5. Classification tarifaire des marchandises et valeur en douane
6. Les règles d'origine et la logistique en commerce international

NOUVEAUTÉ 2020

Procédures à l'exportation

Objectif

Guider pas à pas les participants à identifier les démarches nécessaires pour exporter un produit ou un service de Madagascar vers l'international

Contenu

Les procédures préalables à l'exportation

- Comprendre les avantages de l'existence de relations multilatérales et bilatérales en matière de commerce extérieur
- Connaitre si le produit à exporter est réglementé ou non à Madagascar et dans le pays de destination
- Les incoterms
- Les régimes économiques de la douane
- Les structures nationales intervenant à l'exportation à Madagascar
- Les législations sur l'exportation
- Qui peut déclarer les marchandises auprès de la douane
- Les différents documents nécessaires à l'exportation

Les formalités à l'exportation

- Les différentes étapes de la procédure de dédouanement à l'exportation, en particulier le circuit de dédouanement
- Les différents contrôles techniques à l'exportation
- Les procédures d'embarquement de la marchandise
- L'apurement des opérations à l'exportation

Profil du public cible
Dirigeant de PME, déclarant, transitaire, responsable export, start-up

Durée & date
1 jour | 8 heures
23 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Connaissance approfondie des opérations de logistiques internationales, procédures douanières, négociations internationales, règlement de litiges internationales
- Maîtrise des réglementations nationales, internationales en matière de transport de personnes et de biens

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

Procédures à l'importation

Objectif

Guider pas à pas les participants à identifier les démarches nécessaires pour importer un produit ou un service à Madagascar

Contenu

Les procédures préalables à l'importation

- Comprendre les avantages de l'existence de relations multilatérales et bilatérales en matière de commerce extérieur
- Effectuer une veille juridique
- Connaitre si le produit à importer est réglementé ou non à Madagascar
- Les régimes économiques à l'importation de la douane
- Les structures nationales intervenant à l'importation à Madagascar
- Les législations sur les importations en particulier des produits sensibles et exonérés à Madagascar
- Qui peut déclarer les marchandises auprès de la douane
- Les différentes procédures et documents nécessaires avant le dédouanement à l'importation
- L'évaluation des marchandises et des droits de douanes

Les formalités à l'importation

- Les différentes étapes de la procédure de dédouanement à l'importation : avant l'arrivée de la marchandise et à l'arrivée de la marchandise
- Les différents contrôles à l'importation
- Les différentes procédures et documents nécessaires au moment du dédouanement à l'importation
- L'enlèvement des marchandises à l'importation

Profil du public cible
Dirigeant de PME, déclarant, transitaire, responsable export, start-up

Durée & date
1 jour | 8 heures
24 mars 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Connaissance approfondie des opérations de logistiques internationales, procédures douanières, négociations internationales, règlement de litiges internationales
- Maîtrise des réglementations nationales, internationales en matière de transport de personnes et de biens

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

La maitrise des obstacles majeurs à l'importation et à l'exportation

Objectif

Faire connaître aux participants les principaux obstacles qui peuvent bloquer la réalisation des opérations à l'importation et à l'exportation

Contenu

Les obstacles réglementaires

- Les mesures sanitaires et phytosanitaires
- Les obstacles techniques aux commerces
- Les inspections avant expéditions et autres formalités
- Les mesures contingentes au commerce : mesures anti-dumping, compensatoires....
- Les licences d'importations non automatiques
- L'accord de limitation des exportations
- Les mesures de contrôles des prix
- Les mesures financières
- Les mesures anticoncurrentielles

Les obstacles procéduraux

- Problèmes administratifs
- Problèmes d'information ou de transparence
- Retards ou problèmes de délais
- Problème de paiement
- Installations limitées ou inappropriées
- Manque de reconnaissance ou d'accréditation des règlements
- Procédures nationales

Profil du public cible
Dirigeant de PME, déclarant, transitaire, responsable export, start-up

Durée & date
1 jour | 8 heures
23 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Connaissance approfondie des opérations de logistiques internationales, procédures douanières, négociations internationales, règlement de litiges internationales
- Maîtrise des réglementations nationales, internationales en matière de transport de personnes et de biens

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

La banque et les opérations internationales

Objectif

Voir l'ensemble des techniques financières et bancaires utilisées dans les transactions avec l'étranger et tout spécialement dans les opérations de commerce international

Contenu

- Théorie et pratique et les règles et usances documentaires
- Des illustrations simples pour faciliter la compréhension
- Des clefs pour comprendre les techniques bancaires à l'international et mieux travailler avec son banquier

Les procédures préalables à l'importation

- Les transferts
- Le crédit documentaire
- La remise documentaire
- Autres techniques de paiement à l'international : l'encaissement simple, le contre remboursement, le paiement en espèce, les instruments de règlement comme le chèque, le virement et les effets de commerce.

Profil du public cible
Dirigeant de PME, déclarant, transitaire, responsable export, start-up

Durée & date
1 jour | 8 heures
9 juin 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Enseignant dans des établissements d'étude supérieur et des universités ;

— Intervenant dans des conférences et des séminaires portant sur les finances ;

— Membre de la direction générale d'un établissement de crédit.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Classification tarifaire
des marchandises et valeur en douane

Objectif

- Démontrer l'importance d'un système uniforme de codification des marchandises pour la fiscalité douanière et les statistiques du commerce international
- Transposer les règles juridiques de la classification des produits dans les pratiques commerciales nationales
- Exposer les variations des méthodes d'évaluation des marchandises aux fins de la déclaration en douane

Contenu

- La structure du Tarif des douanes et ses interactions avec les chaînes de valeur mondiales
- Les règles d'évaluation des marchandises aux fins de la déclaration en douane
- Les dispositions relatives aux pratiques commerciales déloyales

Profil du public cible
Chefs d'entreprise, Cadres, Team leaders, Responsables juridiques

Durée & date
1 jour | 8 heures
15 septembre 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Consultant en douane, plusieurs années d'expériences en tant qu'Administrateur technique de l'Organisation mondiale des douanes.

— Ses compétences techniques et ses talents de communicateur sont unanimement reconnus à travers les nombreux ateliers de travail qu'il a animés à Madagascar et à l'étranger.

— Participant actif et régulier à des groupes d'études et de réflexion pour suivre de près la mise en œuvre des accords commerciaux signés par Madagascar.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Les règles d'origine
Et la logistique en commerce international

Objectif

- Situer les différentes formes d'activité économique dans le contexte des accords préférentiels régionaux et internationaux
- Clarifier les principes de base utilisés dans les règles d'origine pour définir les produits originaires
- Exposer la répartition des obligations, coûts et risques entre le vendeur et l'acheteur selon les termes de vente officiels de la Chambre de commerce internationale (ICC)

Contenu

- Processus de l'intégration économique
- Le rôle des règles d'origine et les régimes économiques douaniers
- Cas particuliers des Zones franches
- Enjeux de la gestion de la chaîne logistique dans l'exécution d'un contrat de vente internationale
- Présentation des changements apportés par la nouvelle version des **Incoterms ®2020**

Profil du public cible
Chefs d'entreprise, Cadres, Team leaders, Techniciens en logistique, Responsables achats

Durée & date
1 jour | 8 heures
16 septembre 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Consultant en douane, plusieurs années d'expériences en tant qu'Administrateur technique de l'Organisation mondiale des douanes.

— Ses compétences techniques et ses talents de communicateur sont unanimement reconnus à travers les nombreux ateliers de travail qu'il a animés à Madagascar et à l'étranger.

— Participant actif et régulier à des groupes d'études et de réflexion pour suivre de près la mise en œuvre des accords commerciaux signés par Madagascar.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Inscription : formation@ccifm.mg — ccifm@ccifm.mg | Tél: 020 22 696 49 | www.ccifm.mg

CCI FRANCE
MADAGASCAR

NORMES ET QUALITE

1. Mettre en œuvre le SMQ (Système de Management de la Qualité) basé sur l'ISO 9001 : 2015, un must pour l'entreprise
2. Mise en place de la démarche qualité pour améliorer la performance de l'entreprise
3. RSE : Construire et déployer votre démarche en accompagnant le changement
4. Ecoconception : Initiation aux principes de l'écoconception
5. Les clés du déploiement d'une DEMARCHE ETHIQUE, Accompagner l'appropriation et la mise en pratique des valeurs de l'organisation
6. Suivi et évaluation de la démarche qualité dans l'entreprise

Mettre en œuvre le SMQ(*) basé sur L'ISO 9001 : 2015, un must pour l'entreprise

(*) Système de Management de la Qualité

Objectif

Cette formation vous aidera à interpréter et appliquer les exigence de la norme ISO 9001:2015 telles que : le contexte de l'organisation, besoins et attentes des parties intéressées, le leadership et l'approche processus, l'approche risques et opportunités, la gestion des connaissances organisationnelles, la gestion des activité après livraison.

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Décrire le contexte et la pertinence de· l'annexe SL
- Mettre à l'essai les outils correspondants aux exigences de la norme ISO 9001: 2015

Contenu

- Introduction (historique)
- Présentation de la norme ISO 9001 : 2015
- Contexte de l'organisation
- Leadership
- L'approche processus
- L'approche « risques et opportunités »
- Planification du. SMQ (Système de Management de la Qualité)
- Supports
- Réalisation des activités opérationnelles
- Évaluation en permanence de la performance
- Amélioration

Profil du public cible
Responsable qualité, Correspondant qualité, Pilotes de processus, Equipe de direction

Durée & date
2 jours | 16 heures
20 et 21 avril 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

LCertifié international PECB ISO 9001 Lead Auditor et PECB Trainer, de ses casquettes de consultants et d'auditeur, il a des anecdotes à partager et les non-conformités à éviter sur la mise en place d'un Système de Management de la Qualité. Il a déjà formé plus de 500 personnes dans le domaine de la qualité et de l'audit interne dans différents secteurs d'activité

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Mise en place de la démarche qualité
Pour améliorer la performance de l'entreprise

Objectif

- Identifier les enjeux du management par les processus et en découvrir les principaux outils :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Élaborer et comprendre une cartographie des processus d'entreprise.
- Décrire de manière globale un processus et y associer des indicateurs de performance pertinents
- Définir le rôle du pilote du processus .et identifier les outils fondamentaux de son pilotage

Contenu

- Les enjeux de la démarche qualité
- Pourquoi l'approche processus peut-elle répondre aux défis de l'entreprise :
  - Comprendre l'approche processus, principes et intérêts
  - Favoriser la transversalité pour améliorer la performance
- Décrire et maîtriser les étapes d'un processus :
  - Élaborer la fiche d'identité du processus
  - Identifier les risques liés aux activités
  - Mettre en place des actions de surveillance-adaptées
- Piloter et améliorer un processus:
  - Définir les informations nécessaires pour piloter un processus
  - Fixer des indicateurs de performance et de surveillance
  - Fixer des objectifs de progrès, formaliser son plan d'actions
- Identifier les missions et rôles du pilote de processus :
  - Exemple de fiche de mission
  - Assurer l'amélioration permanente
  - Communiquer sur les résultats et les actions

Profil du public cible
Dirigeants, responsables de processus et d'activités dans l'entreprise

Durée & date
2 jours | 16 heures
2 et 3 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- Experte pour la mise en place et mise en œuvre de la démarche qualité dans les entreprises, depuis 20 ans, en tenant compte des exigences de la norme et de la spécificité de chaque entreprise, pour être performante et pour faire face à la concurrence

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

RSE : Construire et déployer votre démarche en accompagnant le changement

Objectif

- Comprendre les enjeux de Développement Durable,
- Appréhender la notion de RSE et les principes fondateurs (notion de parties prenantes, principes d'action, aspects normatifs),
- Connaître les enjeux et les bénéfices d'un engagement de l'entreprise dans la RSE,
- Connaître les référentiels, concepts clés utiles aux métiers (communication/marketing responsable, écoconception, management HSE, mécénat, reporting, etc.),
- Acquérir des repères, méthodes et outils pour construire une stratégie de déploiement et la mettre en œuvre,
- Mieux cerner les freins aux changements propres au développement durable et les leviers adaptés.

Contenu

Introduction

- Accueil et présentation autour des enjeux globaux et locaux de Développement Durable
- Le rôle de l'entreprise et des managers face aux enjeux de Développement Durable,
- L'entreprise face aux pressions externes liées à ces enjeux.
- Les freins au changement induits par ce changement de paradigme
- Chiffres clés

Histoire et concepts pour comprendre la RSE

- Les grands enjeux DD, les pistes pour un nouveau mode de développement
- L'opportunité de formulation d'une vision et d'axes d'engagement ancrés dans la stratégie
- Les notions clés de la RSE : valeurs, enjeux et parties prenantes
- Les fondamentaux de l'ISO 26000
- RSE et création de valeur économique : faire le lien
- La valorisation de la démarche à l'externe

Exemples et facteurs clés de mise en œuvre

- Petit tour du monde des référentiels clés de la RSE
- Les notions clés de la RSE : valeurs, enjeux et parties prenantes
- Illustrations de mise en œuvre sur les différents principes d'action de l'ISO 26000
- Quelles actions possibles dans mon entreprise ? Quelles priorités ?
- RSE, innovation et nouveaux modèles économiques.

La RSE dans les métiers de l'entreprise Ouest-africaine

- Elaborer une stratégie RSE en cohérence avec les enjeux et le territoire.
- Illustration des évolutions des métiers de l'entreprise à travers le prisme de la RSE (achats responsables, marketing durable, RH, écoconception, écologie industrielle, santé-sécurité, etc...)
- Intégration au modèle économique et mesure de performance de la RSE.
- L'identification des freins au changement et des leviers à mettre en œuvre pour conduire le changement

Déployer la RSE : initier le mouvement

- Embarquer l'entreprise et ses parties prenantes, conduire le changement.
- La confrontation aux décideurs
- L'élaboration d'un plan d'actions et du plan de déploiement qui garantira son succès (organisation, communication interne, sensibilisation, formation, intégration au système de management).
- Réussir sa communication interne et externe en matière de RSE

Profil du public cible
Tout public

Durée & date
2 jours | 16 heures
23 et 24 juillet 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Ingénieur agroalimentaire, titulaire d'un mastère RSE d'HEC Paris, il travaille sur des projets d'organisations et des déploiements plus opérationnels des projets à consonance sociale (SA8000) et sur des sujets liés à l'environnement, l'écoconception ou à la démarche RSE des fournisseurs (Iso 26000). Il est également l'associé en charge de l'international du groupe Des Enjeux et Des Hommes.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

ECOCONCEPTION : Initiation aux principes de l'écoconception

Objectif

- Identifier les enjeux et les bénéfices d'une démarche d'éco-conception,
- Connaître les clés de la démarche d'éco-conception en termes de prérequis et de conditions de réussite,
- Acquérir les fondamentaux de l'éco-conception et connaître les outils d'analyse d'évaluation environnementale produits,
- Etre capable de réaliser une ACV simplifiée, intégrer les actions à mettre en œuvre dans un processus de conception.

Contenu

Introduction

La responsabilité sociétale de l'entreprise s'évalue aussi à la conception des produits et services qu'une entreprise propose. Pour répondre aux attentes de ses clients ou des consommateurs, anticiper les réglementations ou simplement préserver sa compétitivité, l'entreprise doit intégrer l'environnement dans la conception de ses produits et ses services.

Identifier les plus-values et l'intérêt d'une démarche d'éco-conception

- Le contexte réglementaire et normatif notamment en lien avec la norme ISO 14001
- Les attentes parties prenantes
- L'éco-conception comme levier d'innovation et de différentiation

Les fondamentaux de la démarche

- L'approche multicritères, multi-étapes et systémique
- Les étapes clés d'une bonne démarche d'écoconception
- La prise en compte de la transversalité de la démarche
- Benchmark des différents outils de l'éco-conception

Prise en main de la démarche

- La mise en œuvre de la démarche avec le déploiement des bons outils en liens avec le contextede votre entreprise
- Mise en pratique d'un outil d'ACV simplifiée
- Réalisation de piste d'amélioration d'éco-conception
- Benchmark de bonnes pratiques sectorielles

Communiquer sur l'éco-conception

- Revu des différents outils de communication de l'éco-conception
- Les principes de la communication responsables produits

Profil du public cible
Directeur / Responsable produits, Responsable marketing, Responsable environnement, Responsable R&D, Responsable production, ingénieur

Durée & date
2 jours | 16 heures
28 et 29 sept. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Ingénieur agroalimentaire, titulaire d'un mastère RSE d'HEC Paris, il travaille sur des projets d'organisations et des déploiements plus opérationnels des projets à consonance sociale (SA8000) et sur des sujets liés à l'environnement, l'écoconception ou à la démarche RSE des fournisseurs (Iso 26000). Il est également l'associé en charge de l'international du groupe des Enjeux et des Hommes.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Inscription : formation@ccifm.mg — ccifm@ccifm.mg | Tél: 034 01 696 49 | www.ccifm.mg

NOUVEAUTÉ 2020

Les clés du déploiement d'une DEMARCHE ETHIQUE : accompagner l'appropriation et la mise en pratique des valeurs de l'organisation

Objectif

- Comprendre et clarifier l'évolution du contexte international en matière d'éthique,
- Comprendre les freins générés par ce type d'approche et les leviers de conduite du changement appropriés à activer,
- S'approprier les méthodes pour déployer une démarche éthique et mobiliser les équipes dans la durée

Contenu

Introduction

La RSE place l'éthique au cœur des relations entre les entreprises et leurs parties prenantes. Déployer efficacement une démarche RSE dépend largement de l'intégration de l'éthique dans les comportements individuels des acteurs. Au-delà des engagements véhiculés par le code d'éthique, différents leviers permettent d'accompagner la mise en pratique des valeurs de l'organisation.

1. Rappel des fondamentaux de l'éthique et mise en perspective

- L'éthique dans l'entreprise : concept, contexte, actualité, principaux repères et acteurs
- L'émergence de la RSE et lien avec l'éthique (focus sur l'ISO 26 000)
- Les enjeux de l'assimilation des principes éthiques et l'analyse des freins

2. Les grands principes de la conduite du changement et de la mobilisation

- Les caractéristiques du changement
- L'évaluation des freins collectifs et individuels
- Les étapes de la mobilisation
- Les arguments pour obtenir l'aval et le « sponsorship » des décideurs

3. Le déploiement des engagements éthiques

- L'analyse de l'existant (contexte et culture, historique, valeurs affichées, niveau d'appropriation, freins, etc.)
- La co-construction du plan d'actions

4. L'ancrage éthique dans les comportements

- Le choix des leviers selon l'urgence et l'ampleur du changement
- La mise en œuvre : organisation dédiée, réseaux de correspondants éthique, sensibilisation, formation, communication interne, questionnement éthique, système d'alerte, etc.

Profil du public cible
Responsable juridique,Responsable éthique, Responsable RSE / DD, Dirigeants d'entreprises

Durée & date
2 jours | 16 heures
26 et 27 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Ingénieur agroalimentaire, titulaire d'un mastère RSE d'HEC Paris, il travaille sur des projets d'organisations et des déploiements plus opérationnels des projets à consonance sociale (SA8000) et sur des sujets liés à l'environnement, l'écoconception ou à la démarche RSE des fournisseurs (Iso 26000). Il est également l'associé en charge de l'international du groupe des Enjeux et des Hommes.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Suivi et évaluation
de la démarche qualité dans l'entreprise

Objectif

Cette formation s'adresse aux cadres et employés chargés de la mise en œuvre la démarche Qualité au sein de leur entreprise et qui, après avoir initié la démarche ressentent le besoin de compléter leur formation et de partager les problématiques rencontrées afin de poursuivre leur projet avec davantage d'outils pratiques et directement opérationnels.

Elle permettra aux participants :

- D'identifier les points forts et les-points à améliorer des entreprises lors de la mise en œuvre de la démarche Qualité
- D'apporter les informations nécessaires à l'amélioration de la qualité
- De soutenir les entreprises dans leur démarche de progrès

Contenu

- Entretien et partage d'expériences avec les stagiaires :
  - Les réalisations et impacts de la mise en œuvre de la démarche qualité dans l'entreprise
  - Les mesures de la performance avant et après la mise en œuvre de la démarche Qualité
  - Partage d'expériences entre les stagiaires
- Analyse des informations documentées :
  - Les procédures, instructions, enregistrements et autres
- Recommandations et conseils pratiques pour l'amélioration :
  - Les actions correctives
  - Les actions d'amélioration
- Plan d'actions :
  - Fixer les objectifs mesurables et élaborer un plan d'action pour la poursuite du projet de retour dans son entreprise

Profil du public cible
Dirigeants, Responsables de processus et d'activités dans l'entreprise nécessitant un complément de formation et un appui dans la mise en œuvre de leur démarche Qualité

Durée & date
2 jours | 16 heures
17 et 18 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Experte pour la mise en place et mise en œuvre de la démarche qualité dans les entreprises, depuis 20 ans, en tenant compte des exigences de la norme et de la spécificité de chaque entreprise, pour être performante et pour faire face à la concurrence

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

RESSOURCES HUMAINES

1. Évaluation et appréciation du personnel
2. La gestion des talents et des compétences
3. Gestion des Ressources Humaines
4. Les fondamentaux du droit social à Madagascar
5. RSE & Nouvelle dynamique RH, Revisiter le rôle stratégique et opérationnel de la fonction RH à l'aune de la RSE

Evaluation et appréciation du personnel

Objectif

Un triple objectif est déterminé :

- Savoir évaluer juste et bien en réponse au besoin de l'entreprise
- Savoir évaluer pour agir : de quel accompagnement a besoin le collaborateur pour être plus efficace à son poste, quelle gestion de carrière (mobilité, orientation, départ ...)
- Savoir évaluer en impliquant le concerné, la hiérarchie, l'organisation

A la fin de cette session de formation, les participants auront :

- Compris l'importance d'évaluer le personnel à sa Juste valeur
- Renforcé leur culture de la performance par le biais de la définition d'objectifs concrets, réalisables et mesurables
- Acquis des techniques afin d'être en mesure de mener à bien un entretien et d'argumenter leurs décisions
- Appris à faire de l'évaluation un véritable outil de management en sachant répondre à la fois aux aspirations du salarié et aux besoins réels de l'entreprise
- Pris conscience de leurs points forts et de leurs points d'amélioration tout en réalisant l'importance des outils mis en place

Contenu

Les principes de base de l'évaluation et l'appréciation du personnel :

- Pourquoi évaluer
- Comment faire
- Contenu de l'outil d'évaluation

L'entretien d'évaluation :

- Attitude à adopter
- Déroulement
- La face à face avec l'employé
- La préparation de l'évaluation

Évaluation et appréciation :

- Connaître le travail de l'employé
- Apprécier la compétence
- Repréciser les objectifs au début
- Comment apprécier sa performance
- Savoir faire sortir les besoins et les demandes de l'employé
- Identification du potentiel de chaque évalué

Conclusion de l'évaluation :

- Synthèse de l'entretien
- Faire une analyse pour l'évolution de carrière
- Identifier les besoins de l'entreprise et l'évolution de l'employé
- Bien définir les objectifs, et les objectifs à venir

Profil du public cible
Chef d'entreprise, DRH, RRH, ARH, Directeurs et cadres ayant des N-1, Responsable du Personnel

Durée & date
2 jours | 16 heures
7 et 8 mai 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

- 23 ans d'expériences
- Ingénierie pédagogique, Psychologie et formation, Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences, Ergonomie et formation, Psychologie comportementale, Psychologie de la formation, Psychosociologie, Neuropsychologie et pharmacologie, Décision, Ergonomie, Aide cognitive et cognition, Psychologie du travail, Travail, technique, et organisation, Acquisition, transformation, et transfert de compétences professionnelles, Insertion - Réinsertion professionnelle et accompagnement, Bilan de compétences, Communication, Coaching, Montage et gestion de projet, Gestion des ressources humaines.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

La gestion des talents Et des compétences

Objectif

- Anticiper les besoins et insuffler une dynamique dont les Ressources Humaines se doivent d'être également actrices
- Fidéliser les Ressources Humaines compétentes face aux rythmes accélérés du marché du travail
- Motiver les Ressources Humaines en appliquant la gestion des carrières et les plans de succession

Contenu

Les démarches de la gestion des talents :

- Définir et analyser les talents
- Capitalisation des talents internes.
- Recrutement des talents externes

La sélection des candidats

- La sous-traitance
- Les enjeux qui frappent à la porte des DRH
- L'application de la roue de Deming

L'investissement de l'organisation dans les activités clés :

- Le recrutement
- L'accompagnement
- La motivation
- La fidélisation des collaborateurs compétents

Profil du public cible
Chefs d'entreprise, DRH, Directeurs et Cadres ayant des n-1, RRH, ARH, Responsable du Personnel, Chargé des RH

Durée & date
2 jours | 16 heures
21 et 22 sept. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— 23 ans d'expériences

— Ingénierie pédagogique, Psychologie et formation, Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences, Ergonomie et formation, Psychologie comportementale, Psychologie de la formation, Psychosociologie, Neuropsychologie et pharmacologie, Décision, Ergonomie, Aide cognitive et cognition, Psychologie du travail, Travail, technique, et organisation, Acquisition, transformation, et transfert de compétences professionnelles, Insertion - Réinsertion professionnelle et accompagnement, Bilan de compétences, Communication, Coaching, Montage et gestion de projet, Gestion des ressources humaines.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

Gestion des Ressources Humaines
(Pour débutant)

Objectif

- Gérer les Ressources Humaines, c'est anticiper les problèmes, mais aussi aider une entreprise à faire face à la concurrence et atteindre les objectifs.
- La stabilité et le développement d'une entreprise dépendront de ses ressources humaines. Et la qualité générale d'une entreprise c'est le reflet de la bonne gestion des ressources humaines.
- A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de comprendre les risques d'une mauvaise gestion des Ressources Humaines et de maîtriser toutes les bases techniques pour une gestion efficace des Ressources Humaines

Contenu

Les 3 piliers de la GRH
- Gestion de la paie
- Gestion administrative du personnel
- Management des Ressources Humaines

Objectifs généraux
- Développement de l'entreprise
- Fidélisation et loyauté des employés
- Évolution de l'employé au sein de l'entreprise
- Esprit d'appartenance

Objectifs Cachés
- Éviter les grèves
- Moins de Turn over
- Moins d'absence
- Éviter vols et casses
- Les risques d'une mauvaise gestion des Ressources Humaines

- Les Types de génération d'employés
- Génération X- Y – Z, qui sont ils ?
- Le recrutement efficace jusqu'à l'intégration
- La formation et la GPEC, pour faire quoi, et quel est l'objectif ?

Comment faire pour que la gestion soit efficace ?
- Maîtriser les bases techniques
- Maîtriser les comportements et les réactions des employés
- Connaissance de ses employés
- Besoins des employés
- Team building
- Formation adaptée aux besoins de l'employé pour servir les intérêts de l'entreprise.
- La Gestion des Ressources Humaines vient d'en bas vers le haut, afin d'éviter l'incompréhension de chaque décision par rapport à un poste, ou un employé.

Profil du public cible
Nouveaux promus,
DÉBUTANTS

Durée & date
2 jours | 16 heures
8 et 9 oct. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— 23 ans d'expériences

— Ingénierie pédagogique, Psychologie et formation, Gestion prévisionnelle de l'emploi et des compétences, Ergonomie et formation, Psychologie comportementale, Psychologie de la formation, Psychosociologie, Neuropsychologie et pharmacologie, Décision, Ergonomie, Aide cognitive et cognition, Psychologie du travail, Travail, technique, et organisation, Acquisition, transformation, et transfert de compétences professionnelles, Insertion - Réinsertion professionnelle et accompagnement, Bilan de compétences, Communication, Coaching, Montage et gestion de projet, Gestion des ressources humaines.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

BEST SELLER

Les fondamentaux du droit social à Madagascar

Objectif

- Bien connaître les essentiels des droits et obligations dans la relation employé/employeur
- Connaître les textes qui régissent l'embauche, la négociation contractuelle et la rupture du contrat de travail
- Maîtriser et savoir tirer profit des outils sociaux
- Connaître les techniques pour gérer les conflits sociaux

Contenu

- L'importance d'un département de gestion des Ressources Humaines
- Les modalités disciplinaires de gestion du personnel
- La gestion des conflits sociaux et la maîtrise des relations sociales
- La responsabilité juridique et sociale de l'employeur

Profil du public cible
Gérants, Directeurs et Entrepreneurs, Directions et équipes, RH, Directions juridiques et leurs équipes

Durée & date
1 jour | 8 heures
16 octobre 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
200 000 Ariary (*)

PROFIL DES FORMATEURS

1. Conseil juridique avec plus de 10 ans d'expériences dans le domaine du droit des affaires et en particulier dans le domaine du droit social : relations individuelles et collectives de travail, mission d'assistance, audit et due diligence social, immigration, mobilité internationale.

2. Conseil juridique – avec près de 10 ans d'expériences dans le domaine du droit des affaires dont le droit des sociétés (assistance dans la gouvernance d'entreprise, opération de restructuration, due diligence, mission d'implantation...) et le droit social (conseil, accompagnement, immigration)

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

NOUVEAUTÉ 2020

RSE & Nouvelle dynamique RH : revisiter le rôle stratégique et opérationnel de la fonction RH à l'aune de la RSE

Objectif

- S'approprier les enjeux de la fonction RH au regard du développement durable,
- Accompagner l'élaboration et le déploiement de la stratégie RSE de l'entreprise,
- Faire évoluer ses processus en intégrant les enjeux RSE propres à la fonction RH,
- Comprendre la responsabilité des RH sous le prisme de l'ISO 26000,
- Mettre en place une démarche de responsabilité sociale (diagnostic du contexte social, vision et axes d'engagements, plan d'action et plan de déploiement).

Contenu

Introduction

La DRH est une fonction qui est devenue de plus en plus stratégique pour l'entreprise, véritable « business partner », garant de la qualité et de l'adaptation du corps social aux grandes mutations.

La RSE lui donne une nouvelle occasion de revisiter ses processus : intégration de nouveaux thèmes, élargissement du périmètre d'intervention, prise en considération d'autres parties prenantes, nouveaux sujets de dialogue social. La DRH est non seulement pilote du volet social de la RSE mais aussi des actions à conduire pour intégrer la RSE à la culture « maison ».

Les mutations en toile de fond

- Les grandes tendances (mondialisation, désindustrialisation, marché du travail, management et conditions de travail)
- Les évolutions du modèle de gestion des RH
- L'intégration de la RSE par le monde économique

La prise en compte de la RSE par la fonction RH

- Les enjeux pour les RH : anticipation des risques et opportunités à saisir
- La contribution de la RSE au management des RH (ambition sociale étendue, gestion de l'employabilité, du bien-être au travail, promotion de la diversité, éthique des affaires, engagement sociétal…)
- La responsabilité des RH sous le prisme de l'ISO 26000
- L'accompagnement du changement (impliquer les équipes, faire évoluer l'organisation, développer de nouvelles compétences, intégrer de nouveaux critères de recrutement et d'évaluation, revoir les dispositifs de rémunération)

Le rôle de la fonction RH dans l'aboutissement d'une démarche RSE

- La valorisation des dimensions sociales et sociétales dans la stratégie
- La collaboration avec les responsables
- Le lien avec les métiers
- L'évolution du système et de la culture managériale

L'élaboration d'une démarche de responsabilité sociale

- Le diagnostic du contexte social
- La vision et les axes d'engagements
- Le plan d'action et le plan de déploiement

Profil du public cible
Directeur et responsable des RH, Directeur DD et RSE

Durée & date
2 jours | 16 heures
23 et 24 nov. 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

Ingénieur agroalimentaire, titulaire d'un mastère RSE d'HEC Paris, il travaille sur des projets d'organisations et des déploiements plus opérationnels des projets à consonance sociale (SA8000) et sur des sujets liés à l'environnement, l'écoconception ou à la démarche RSE des fournisseurs (Iso 26000). Il est également l'associé en charge de l'international du groupe des Enjeux et des Hommes.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CCI FRANCE
MADAGASCAR

BIEN ETRE

1. Equilibre personnel et efficacité managériale : développez le meilleur de vous-même
2. Améliorer ses résultats en développant son efficacité relationnelle

Equilibre personnel et efficacité managériale : Développez le meilleur de vous-même

Objectif

Identifier les différentes composantes de votre personne — physique et mentale — et de votre personnalité pour en développer toutes les meilleures facettes. Une personne équilibrée dans son corps et son esprit, et bien installée dans ses forces émotionnelles et relationnelles, deviendra immanquablement un manager plus détendu, équilibré, performant et apprécie de ses interlocuteurs.

Contenu

- Recenser les composantes du bien-être de la personne (satisfaction personnelle, santé, bonheur, joie de vivre)
- Acquérir des outil& adaptes aux situations stressantes du quotidien en mobilisant de nouveaux comportements (maîtrise du souffle, exercices de régénération du cerveau etc.)
- Développer davantage la confiance en soi en éliminant tout complexe et en se connaissant mieux soi-même et ses interlocuteurs
- Prendre plaisir dans chaque étape de sa vie quotidienne, personnelle et professionnelle
- Régénérer ses facultés cérébrales

Profil du public cible
Cadres dirigeants et cadres intermédiaires

Durée & date
2 jours | 16 heures
4 et 5 juin 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Développe depuis 2002 des formations pour des entreprises locales et des groupes internationaux établis à Madagascar, mettant en œuvre ses techniques issues des approches thérapeutiques orientales, portées au service d'un mieux-être dans toutes ses sphères de vie, y compris professionnelles.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

Améliorer ses résultats
en développant son efficacité relationnelle

« Une communication posée et adaptée à la fois à votre personnalité et à celle de vos interlocuteurs vous permettra une relation plus performante dans toutes vos relations. »

Objectif

- Cerner les besoins et attentes de vos clients, partenaires, collaborateurs.
- Adopter une communication ajustée : le secret de votre réussite sociale, familiale et professionnelle.

Contenu

- Améliorer vos modes de communication, votre ton d'expression et votre présentation
- Apprendre à **« être au top »** avec les autres et face aux autres
- Comprendre les différentes facettes du cerveau et exploiter ces facultés dans vos démarches marketing et relationnelle
- Analyser les différentes voies sensorielles de l'être humain et les mettre au service de la communication

Profil du public cible
Cadres dirigeants et cadres intermédiaires

Durée & date
2 jours | 16 heures
6 et 7 octobre 2020

Lieu de formation
CCIFM – Résidence Les Orchidées Blanches Androhibe

Coût par participant
350 000 Ariary (*)

PROFIL DU FORMATEUR

— Développe depuis 2002 des formations pour des entreprises locales et des groupes internationaux établis à Madagascar, mettant en œuvre ses techniques issues des approches thérapeutiques orientales, portées au service d'un mieux-être dans toutes ses sphères de vie, y compris professionnelles.

(*) Ce montant comprend tous les coûts de formation (documentation comprise), un déjeuner et deux pauses café par jour ainsi que l'attestation de la CCIFM remise à l'issue de la session (l'attestation ne sera remise qu'aux participants qui auront suivi l'intégralité de la formation).

CATALOGUE

FORMATION 2020

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCE MADAGASCAR

5ème ÉDITION

CCI FRANCE MADAGASCAR

Chambre de Commerce et d'Industrie
France Madagascar | Business France

Résidence Les Orchidées Blanches
Androhibe | 101 Antananarivo | Madagascar

Tel : +261 (0) 34 01 696 49 / +261 (0) 32 05 698 60
E-mail : formation@ccifm.mg | ccifm@ccifm.mg

www.ccifm.mg