



CATALOGUE DE FORMATION

2021

QUI SOMMES NOUS?

A+ COACHING est un cabinet de coaching et de formation dans les domaines du Leadership, de l'Entrepreneuriat, du Développement Personnel et de l'Art oratoire. Le cabinet A+ COACHING met l'humain au centre de sa philosophie car convaincu que seulement des hommes et des femmes meilleurs peuvent transformer positivement et durablement les entreprises et les organisations.

MISSION C'est pourquoi depuis sa création, ses coach-formateurs et orateurs, s'attèlent à la noble mission du cabinet qui est d'Offrir l'inspiration et les outils nécessaires à tous ceux qui désirent accomplir PLUS dans leur vie personnelle et professionnelle.

VISION En offrant des formations et des programmes de coaching sur des problématiques actuelles et aussi avant-gardistes, nous rêvons de construire un monde meilleur où chaque individu peut exploiter son plein potentiel pour impacter positivement sa vie et son environnement



POURQUOI VOUS FAUT-IL UN A+ ?

A+ est la note la plus élevée dans le système de notation académique anglosaxone.

A+ traduit également le niveau de qualité que nous fixons à toutes nos prestations

A+ est aussi la réponse aux besoins des organisations et des individus engagés dans une dynamique d'amélioration afin d'atteindre l'excellence, l'expression de leur plein potentiel, le niveau le plus élevé dans tous les aspects de leur vie.

Notre slogan **ACHIEVE MORE** est la traduction de la promesse de notre accompagnement qui est de vous donner les moyens de réaliser et d'accomplir PLUS dans votre vie.



PRÉSENTATION DU FONDATEUR



Formateur et facilitateur expérimenté, il intervient plusieurs fois par an pour le compte de ses clients dans le cadre de séminaires, forum et retraites stratégiques. Il a déjà eu le privilège de travailler avec : LA BANQUE MONDIALE, LA BANQUE AFRICAINE DE DEVELOPPEMENT, UNICEF, HCR, PAM, USAID, OLAM, AGGREKO, etc

Il accompagne également les cadres dirigeants dans le développement de leur leadership et leur communication orale.

Avant de fonder le cabinet A+ COACHING en 2014, Adama GOROU a fait ses armes dans la publicité et le marketing en Côte d'Ivoire et dans la sous-région à des postes de management avant de diriger le bureau Afrique de l'Ouest de VoxAfrica TV puis de Ubiznews TV. Diplômé de l'INP-HB (Institut National Polytechnique Félix Houphouet-Boigny) et de l'ISTC (Institut des Sciences et Techniques de la Communication), Adama GOROU est aussi titulaire d'un Certificat en Pédagogie Universitaire (Université Félix Houphouet-Boigny) et d'un Executive Certificate in Entrepreneurship and Leadership de NOTRE-DAME UNIVERSITY (Indiana, USA).

Il est titulaire d'une certification internationale de Coaching avec le guru mondial du leadership, l'américain John Maxwell.

Il représente à travers son cabinet l'Institut américain Great Place to Work l'autorité mondiale en matière de bien-être au travail qui certifie chaque année dans plus de 50 pays, les entreprises où il fait bon travailler.

Prix et Distinctions

Mandela Washington Fellow/ Young African Leaders Initiative, 2015

Nominé dans le classement de l'Institut CHOISEUL des 100 jeunes leaders économiques africains ayant au plus 40 ans , 2014 et 2015

Cooptation dans le groupe NOUVEAUX LEADERS DU FUTUR par le FORUM CRANS MONTANA , Octobre 2013

Listé dans le Top 40 des entrepreneurs francophones à suivre sur Twitter, 2015

Prix du Leadership Ethique de la Jeune Chambre Abidjan Ivoire Juillet 2013

*Champion d'art oratoire 2015. TOASTMASTERS CLUB
(club d'art oratoire et de leadership)*

MANAGEMENT

Gestion des conflits

1

2

Déléguer pour réussir

Mener des réunions productives

3

4

Conduire et accompagner le changement

La gestion de projet avec MS Project

5

6

Mieux manager avec la Process Com

Manager ses anciens collègues

7

8

Développer un programme de mentorat au sein de votre entreprise

Gestion des conflits



Le conflit est une chose inhérente à la nature même des relations humaines. Sur le plan professionnel, les situations conflictuelles sont nombreuses et une mauvaise prise en charge du conflit peut coûter cher à la cohésion d'équipe et aux résultats.

Objectifs

- Identifier les prémisses d'un conflit
- Savoir trouver le bon positionnement dans une situation de conflit.
- Analyser les étapes de la résolution de conflit, et les issues favorables.
- Appréhender les échecs et savoir en tirer partie.
- Comprendre les personnalités difficiles et les jeux relationnels dans une équipe de travail
- Gérer l'après conflit

Cibles

Tout manager, encadrant de proximité, chef de projet qui souhaite faire face aux conflits et maintenir sa légitimité managériale

Durée

2 jours

Déléguer pour réussir



Travailler avec les autres, pouvoir compter sur les autres, sont des critères d'un bon management. Cependant, le fait de déléguer n'est pas la chose la mieux partagée par les managers qui trop souvent tombent dans le piège de tout concentrer entre leurs mains, mettant à risque leur efficacité.

Objectifs

- S'entraîner à une méthode de délégation tant sur le fond (ce qu'il y a à déléguer) que sur la forme (comment négocier la délégation)
- Faire de la délégation un investissement dont on peut mesurer l'efficacité

Cibles

Tout manager, encadrant de proximité, chef de projet.

Durée

2 jours discontinus

Mener des réunions productives



Organiser une réunion ne s'improvise pas. Déterminer un objectif, se poser les bonnes questions, écouter mais aussi savoir conclure... La réussite de ces échanges nécessite de la méthode.

Objectifs

- Préparer la réunion pour concentrer les énergies sur l'objectif essentiel
- Utiliser les techniques d'animation appropriées pour atteindre l'objectif
- Mettre en place les actions pour que les décisions soient concrétisées

Cibles

Toute personne souhaitant améliorer l'efficacité des réunions de travail dans lesquelles il est impliqué en tant qu'animateur ou participant.

Durée

2 jours discontinus

Conduire et accompagner le changement



L'entreprise se situe dans un environnement évoluant très rapidement, elle doit donc se transformer, innover, pour être en position de compétitivité. La conduite du changement (parfois appelée accompagnement du changement) vise à faciliter l'acceptation des changements induits par la mise en oeuvre d'un nouveau projet et à réduire les facteurs de rejet.

Objectifs

- Conduire, accompagner et piloter le changement dans l'entreprise
- Mobiliser et fédérer autour des projets pour créer une dynamique de changement
- Anticiper les résistances

Cibles

Dirigeants, membres d'une équipe de directio

Durée

2 jours

La gestion de projet avec MS Project



Office
Microsoft PROJECT



Le logiciel de gestion de projet Microsoft Project ou MS Project est utilisé par plus de 20 millions d'utilisateurs pour gérer des projets de tailles et de complexités diverses. La maîtrise de ce logiciel est un atout pour tout gestionnaire de projet et la garantie d'une bonne planification et d'une exécution rigoureuse

Objectifs

- Maîtriser les paramètres du logiciel
- Bâtir son projet grâce au logiciel
- Mettre en place un planning adapté à sa direction et le mettre à jour
- Elaborer les tableaux de suivi pertinents

Cibles

Tout chef de projet

Durée

2 jours

Mieux manager avec la Process Com



La Process Communication Model® (PCM) est à la fois un outil de communication, et un modèle de découverte/compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres. La compréhension des personnalités donne des clés pour développer des stratégies de communication adaptées, réagir de manière appropriée aux sollicitations de son entourage, construire dans le court terme des relations constructives et efficaces.

Objectifs

- Mieux se connaître, se comprendre et comprendre le fonctionnement des autres
- Repérer et développer les conditions de réussite
- Développer une communication et un management personnalisé

Cibles

Tout manager d'équipe

Durée

2 jours

Manager ses anciens collègues



Si manager une équipe est déjà une tâche bien difficile, devenir le nouveau manager de son équipe est une aventure périlleuse dans laquelle beaucoup de nouveaux managers échouent.

Objectifs

- Passer de l'état de collègue à celui de manager
- Développer une communication motivante et adaptée
- S'affirmer dans son rôle de manager
- Réussir sa prise de fonction

Cibles

Tout nouveau qui évolue au seins de son équipe

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Développer un programme de mentorat au sein de votre entreprise



La rétention de vos meilleurs talents, l'intégration de vos nouvelles recrues, le transfert des connaissances : le mentorat pourrait être la solution à vos nombreux défis organisationnels. Pour rester concurrentiel, il est primordial d'investir dans le développement des compétences de vos employés et de les outiller pour qu'ils soient qualifiés et efficaces. Comment implanter un programme qui soit en lien avec votre stratégie d'affaires ?

Objectifs

- Construire étape par étape un programme de mentorat efficace
- Obtenir le soutien de sa direction
- Trouver les bons mentors
- Evaluer le programme de mentorat et ses résultats

Cibles

- Président, vice-président, directeur,
- Conseiller, coordonnateur ressources humaines, responsable formation, talent manager, etc

Durée

2 jours + Programme d'accompagnement de la mise en oeuvre (optionnel)

LEADERSHIP

Cohésion d'équipe et gestion du genre

1

2

Le côté obscur du leadership
ou Pourquoi les leaders échouent-ils ?

Conduire son équipe au succès

3

4

Elaborer un plan de développement
de leadership en entreprise

Cohésion d'équipe et gestion du genre



Homme et femme sont différents. Cependant, rarement les managers d'équipe en tiennent compte dans la manière de communiquer avec leurs collaborateurs. Pourtant, ces différences peuvent être une source d'enrichissement pour votre équipe ou dans le cas contraire, une source de conflits permanents.

Objectifs

- Découvrir les différences entre homme et femme
- Savoir l'impact de ces différences sur la performance d'une équipe
- Développer une approche de communication tenant compte du genre
- Transformer ces différences en sources de richesses pour l'équipe

Cibles

Manager , chef d'équipe ou chef de projet

Durée

1 jour

Le côté obscur du leadership ou Pourquoi les leaders échouent-ils ?



Quelles sont les raisons des échecs des plus grands leaders ? Trop souvent, on met l'accent sur les secrets du succès des grands hommes. Cette formation tranche avec l'habitude en amenant les participants au cœur d'un voyage d'auto découverte pour apprendre et maîtriser les défauts qui amènent mêmes les plus grands à l'échec.

Objectifs

- Se connaître en tant que leader
- Reconnaître les défauts qui peuvent nuire à notre mission
- Découvrir ses motivations et ses valeurs en tant que leader

Cibles

Toute personne aspirant à la position de leader

Durée

1 jour

Conduire son équipe au succès



Dans le contexte économique actuel, tensions, pessimisme et démotivation se font ressentir au moment où les entreprises doivent mobiliser toutes les énergies de leurs collaborateurs. Trop souvent jugée comme accessoire, la gestion d'équipe est pourtant essentielle. Son impact sur la qualité des relations et la performance des employés est indiscutable. Mais une bonne gestion d'équipe ne s'improvise pas !

Objectifs

- Savoir la nature d'une équipe et les stades de son développement
- Connaître les principes régissant un travail d'équipe réussi
- Identifier les menaces à la cohésion d'équipe
- D'identifier les qualités d'un bon leader d'équipe
- Découvrir les personnalités qui constituent une équipe
- Rendre la communication efficace entre les membres d'une équipe

Cibles

Entrepreneurs et dirigeants d'entreprise
Dirigeants d'organisations à but non lucratif
Directeurs et Chefs de service
Toute personne en situation d'encadrement ou qui y aspire

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Elaborer un plan de développement de leadership en entreprise



Jusqu'à 40 % du succès d'une entreprise peut être imputable à la qualité de son leadership. Préparez vos talents à devenir d'excellents leaders par la mise en place d'un plan de développement du leadership au sein de votre entreprise. Ainsi, vous constituerez un vivier de leaders prêts à affronter les prochains défis.

Objectifs

- Construire étape par étape un programme de mentorat efficace
- Obtenir le soutien de sa direction
- Trouver les bons mentors
- Evaluer le programme de mentorat et ses résultats

Cibles

Président, vice-président, directeur, conseiller, coordonnateur ressources humaines, formation, acquisition de talents, développement des compétences, développement organisationnel et leadership.

Durée

2 jours + Programme d'accompagnement pour la mise en oeuvre (optionnel)

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Le pouvoir des objectifs

1

2

Développer sa confiance en soi

Stratégies de Networking

3

4

Oser et Savoir dire NON

Pratiquer l'écoute active

5

6

Gestion de finances personnelles

Devenir plus efficace grâce au mindmapping

7

8

La gestion du stress

Gérer efficacement son temps
par la méthode ABC

9

Le pouvoir des objectifs



Le Potentiel d'un individu est comme la face invisible d'un iceberg qui vaut plusieurs fois sa face émergée. Cette partie invisible, représente un continent inexploité, un monde de possibilités inouïes. La clé vers ces trésors immenses se trouve dans un exercice simple mais dont l'importance classe les hommes dans 02 catégories, ceux qui réussissent et ceux qui échouent. La fixation d'objectifs est un peu plus complexe que le simple fait de noter sur un bout de papier les choses que nous désirons

Objectifs

- Déterminer avec clarté vos objectifs
- Prioriser vos objectifs quand tous semblent si importants
- Apprendre à élaborer efficacement d'un plan détaillé
- Apprendre concevoir votre plan de journée en fonction de vos objectifs prioritaires

Cibles

Toute personne qui recherche de la vision et de la clarté dans ses objectifs de vie
Veut progresser et exprimer son plein potentiel
Désire réussir sa carrière et sa vie personnelle

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Développer sa confiance en soi



Un déficit, même mineur, de confiance en soi peut transformer certaines actions en épreuves dévoreuses d'énergie: parler de soi en entretien d'embauche, convaincre un partenaire potentiel, prendre son téléphone, construire ou interagir avec son réseau etc. Le manque de confiance en soi peut être une vraie barrière à votre succès professionnel et personnel.

Objectifs

- Gagner en confiance personnelle pour être plus à l'aise dans sa vie professionnelle
- Développer toutes ses potentialités
- Rentrer dans l'action et réussir

Cibles

Toute personne souhaitant renforcer sa confiance pour être plus efficace dans sa vie professionnelle

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Stratégies de Networking



Aujourd'hui établir un réseau de contacts solide dans un environnement professionnel est devenu une compétence tout à fait essentielle. Celui ou celle qui entretient un networking efficace a tous les outils en main pour augmenter sa propre valeur sur le marché

Objectifs

- Découvrir de nouvelles opportunités ou de leads commerciaux
- Vous promouvoir vous-même ou votre entreprise
- Avoir un impact plus important sur votre environnement
- Rester au courant des nouveaux développements dans votre secteur
- Atteindre vos objectifs plus rapidement via les bonnes personnes

Cibles

Tout professionnel qui souhaite s'appuyer sur ses relations pour développer sa vie privée ou professionnelle.

Durée

1 jour

NO

Pour dire oui, il faut savoir dire non » disait François Mitterrand. Et en cela, il avait bien raison. J'irai même un peu plus loin en disant que savoir dire non, c'est apprendre à se dire oui à soi-même. Refuser la contrainte, le poids des responsabilités qui nous incombent est parfois une nécessité pour pouvoir s'épanouir

Objectifs

- Être capable de s'affirmer.
- Se libérer de la culpabilité.
- Oser dire et faire comprendre aux autres ses motivations de refus.
- Passer de l'affectif à l'informatif, au factuel.

Cibles

Toute personne voulant s'affirmer

Durée

1 jour + Programme de coaching individuel (optionnel)

Pratiquer l'écoute active



On associe souvent la communication à la capacité de s'exprimer eu bien d'exposer une idée à son interlocuteur. On oublie que communiquer fonctionne dans les 2 sens et que la capacité d'écoute est une qualité primordiale pour ceux qui ont un message à faire passer.

Objectifs

- Comprendre les enjeux de l'écoute, ses freins et ses mécanismes.
- S'approprier des techniques et des attitudes d'écoute active et en mesurer les effets.
- Développer ses capacités d'écoute en situation professionnelle.

Cibles

Toute personne souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle

Durée

1 jour + Programme de coaching individuel (optionnel)

Gestion de finances personnelles



L'importance de la gestion financière est d'une évidence flagrante pour tous ceux qui aspirent à l'indépendance financière. Pour les entrepreneurs notamment la question est encore plus vitale et cela à un double niveau, professionnel et personnel. Ce programme de coaching individuel vise à apporter de la clarté et de la planification dans la gestion budgétaire à travers des outils et des méthodes efficaces.

Objectifs

- Elaborer une stratégie globale de gestion financière
- Fixer vos objectifs de vie en termes financiers
- Apprendre à faire la différence entre ses dépenses personnelles et professionnelles
- Utiliser les différents outils de gestion et de planification de finances personnelles

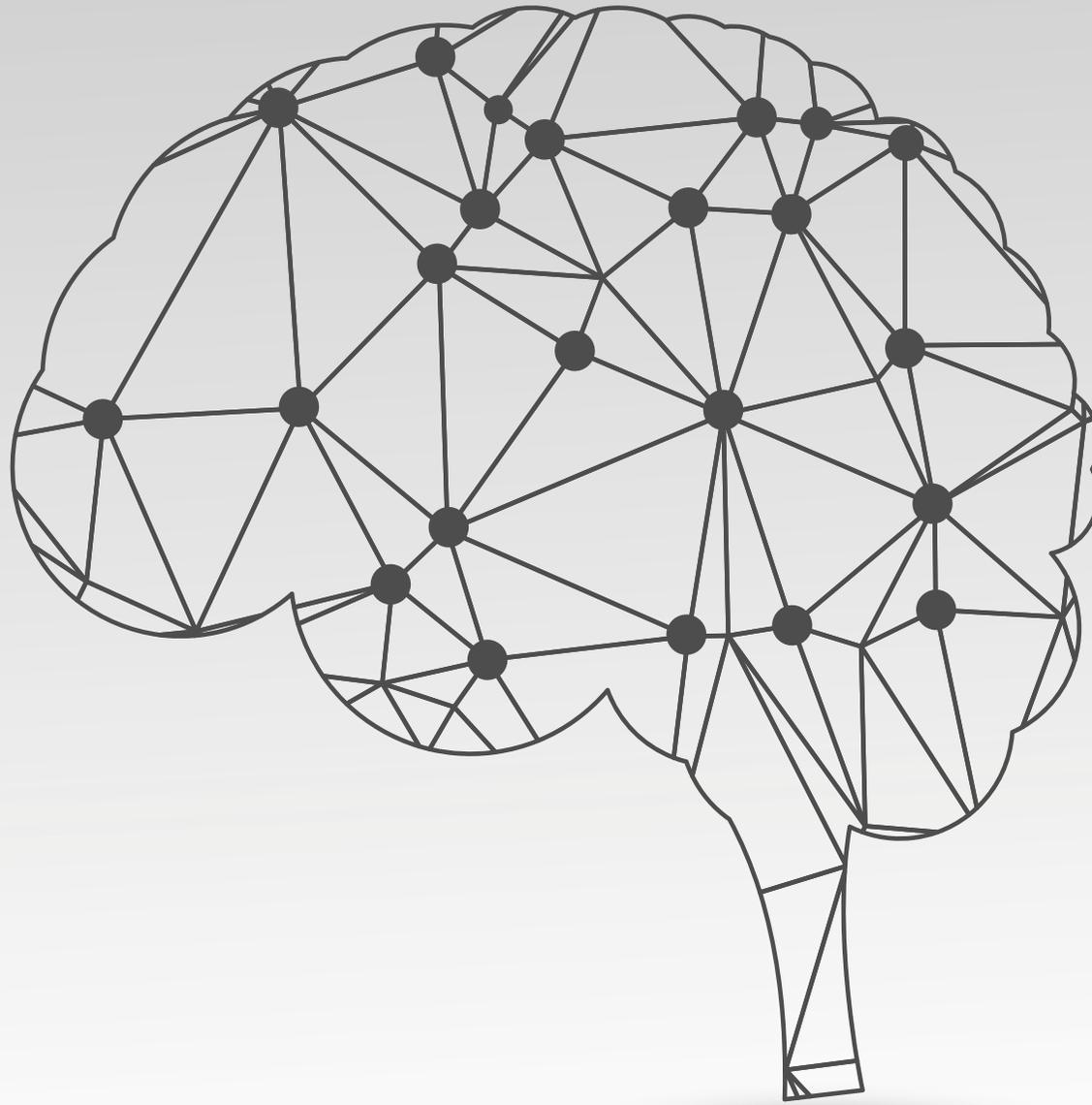
Cibles

Toute personne intéressée par la gestion de son budget

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Devenir plus efficace grâce au mindmapping



Un schéma vaut souvent mieux que de longs discours. Ce cours vous familiarise à la technique du mind mapping (cartes heuristiques) et vous aide à augmenter votre efficacité et à garder la vue d'ensemble de vos informations. Conceptualisée au départ pour prendre des notes rapidement, le Mind Mapping se révèle au fur et à mesure de ses utilisations, un outil performant au service de la clarification et la structuration de la pensée

Objectifs

- Structurer ses idées, trier des informations
- Acquérir une vision globale et synthétique d'un projet
- Améliorer sa capacité de mémorisation
- Prendre des décisions rapides et efficaces

Cibles

Les travailleurs, indépendants et salariés, du privé, du public et du non-marchand, ainsi qu'aux enseignants du secondaire et du supérieur

Durée

1 jour

La gestion du stress



Ces dernières décennies ont été marquées par des bouleversements importants dans la sphère économique : récessions, crises, délocalisation, licenciements collectifs, etc. Le cadre professionnel s'en est trouvé complexifié augmentant ainsi la pression (culte de la rentabilité, de la performance) sur les travailleurs à tous les niveaux. Il faut toujours faire plus et avec de moins en moins de ressources. Cet environnement a vu la question du stress être érigée en top des priorités des ressources humaines car les conséquences peuvent être parfois dramatiques pour le travailleur et pour l'image de l'entreprise.

Objectifs

- Savoir reconnaître et analyser les différentes sources de stress par décryptage de ses propres signaux d'alerte pour mieux se libérer et se régénérer
- Identifier ce qui vous éloigne de votre pouvoir à maîtriser vos émotions
- Comprendre les mécanismes du stress, repérer et localiser les causes fondamentales
- Identifier les méthodes de gestion de vos émotions

Cibles

Les travailleurs, indépendants et salariés, du privé, du public et du non-marchand

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Gérer efficacement son temps par la méthode ABC



Gestion du temps et performance sont intrinsèquement liés. Savoir gérer son temps est un gage de succès et d'équilibre de vie professionnelle et personnelle.

Objectifs

- Identifier mes symptômes vis-à-vis de la gestion du temps.
- Comprendre les leviers techniques, la méthode de gestion du temps et des priorités.
- Connaître les leviers relationnels pour gérer son temps avec efficacité.
- Savoir utiliser ces leviers et ses outils pour gérer son temps et ses priorités.

Cibles

Entrepreneurs, managers
Toute personne désireuse d'améliorer sa gestion du temps

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

COMMUNICATION ET ART ORATOIRE

Media Training

1

2

Augmenter l'impact de sa communication grâce au STORYTELLING

Présenter pour gagner

3

4

L'art du débat public

Réussir son discours de campagne politique

5

6

Réussir sa communication de crise

Media Training



Si parler en public est un exercice redouté par plus de 75% des êtres humains, parler devant les médias est un challenge encore plus grand. Mais pour certaines fonctions: dirigeants, cadres, élus, leaders d'opinion et d'ONG, etc, la rencontre avec les médias peut intervenir à tout moment. Soit de façon planifiée ou de manière tout à fait inattendue. En tout état de cause, pour réussir sa prise de parole devant un média (Tv, Presse, Radio), il faut être PRÉPARÉ. L'image de l'intervenant et la réputation de son organisation sont en jeu.

Objectifs

- Comprendre l'univers des médias et le travail des journalistes
- Connaître les typologies d'interview et leurs spécificités
- Préparer efficacement un interview et une conférence de presse
- Se préparer aux questions impromptues
- Construire et délivrer des messages forts et convaincants
- Maîtriser les techniques d'expression orale pour capter l'attention et convaincre

Cibles

Dirigeants, cadres, élus, leaders d'opinion et d'ONG

Durée

2 jours + Programme de coaching (optionnel)

Augmenter l'impact de sa communication grâce au STORYTELLING

il était une fois
...

Convaincre, persuader, motiver, inspirer,...sont les objectifs que nous visons à chaque prise de parole aussi bien dans le monde professionnel que dans nos relations sociales. Depuis l'aube des temps, les histoires ont été des moyens universels et efficaces pour atteindre ces objectifs et bien d'autres. Aujourd'hui, de l'efficacité de l'art de raconter des histoires, est née une discipline appelée STORYTELLING. Depuis quelques années, les politiques, les marques commerciales, les ONG, tous se sont mis à utiliser cette technique de communication dont l'efficacité soulève des foules, recrute de nouveaux clients, mobilise des fonds et des volontaires

Objectifs

- Connaître les ingrédients pour réussir un bon storytelling
- Maîtriser les techniques pour créer une bonne histoire pour promouvoir son produit ou soutenir sa cause
- Savoir diffuser son histoire au travers de différents supports de communication et particulièrement sur les réseaux sociaux

Cibles

Responsable communication et marketing
Acteurs du secteur humanitaire et social, militants et responsables d'associations, d'ONG, de fondations et toute personne concernée par le sujet

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Présenter pour gagner



« **Votre capacité à parler devant une audience est essentielle pour votre succès**» Brian Tracy, orateur et auteur américain. Si les nouveaux rôles des managers les placent de nos jours très souvent en situation de prise parole, parler, faire une présentation devant un public est inscrit dans l'ADN des métiers du marketing et de la communication. Les plus talentueux à cet exercice sont appréciés par leur entreprise, par leur équipe; ont du succès avec leurs clients et prospects.

Objectifs

- Parler pour convaincre, motiver et influencer
- Maîtriser les techniques de synthèse d'informations complexes
- Apprendre à utiliser les images, les graphiques, les vidéos
- Rythmer et construire votre présentation pour être écouté et compris
- Maîtriser les options avancées de PowerPoint pour impacter votre auditoire
- Améliorer votre impact personnel dans vos relations professionnels

Cibles

Dirigeants d'entreprises
Hommes et femmes politiques
Journalistes, consultants

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

L'art du débat public



L'art de Débattre, depuis les temps immémoriaux est un instrument de persuasion à la disposition des personnes qui en sont les virtuoses. L'explosion des moyens de communication de notre ère rend cet exercice encore plus difficile à cause des conséquences et des enjeux que le résultat du débat peut avoir. Que ce soit pour les élections présidentielles comme aux USA ou pour le vote de lois dans un parlement, le débat revêt toujours un caractère de duel, de combat où gagner est d'abord une question de préparation et de stratégies.

Objectifs

- Parler pour convaincre, motiver et influencer
- Maîtriser les techniques d'expression orale pour capter l'attention et convaincre
- Apprendre à contrôler votre respiration, votre voix, votre souffle et maîtriser votre trac
- Rythmer et construire votre présentation pour être écouté et compris
- Adopter un comportement et une gestuelle appropriés
- Améliorer votre impact personnel dans vos relations avec vos principaux interlocuteurs professionnels.

Cibles

Dirigeants d'entreprises
Hommes et femmes politiques
Journalistes, consultants

Durée

2 jours + Programme de coaching individuel (optionnel)

Réussir son discours de campagne politique



Du fait de ces enjeux et de son environnement particulier, un discours de campagne est un discours spécial. Les personnes engagées dans la politique savent qu'un discours peut changer beaucoup de choses dans le bon ou le mauvais sens. Réussir son discours de campagne n'est pas gagné d'avance

Objectifs

- Parler pour convaincre, motiver et influencer un électorat
- Maîtriser les techniques d'expression orale pour donner vie à un discours de campagne
- Utiliser efficacement les chiffres, les statistiques et diverses données
- Délivrer des discours mémorables grâce au Storytelling
- Apprendre à adapter son dress-code à différents publics
- Apprendre à attaquer la position adverse

Cibles

Responsables politiques et syndicaux
Responsables d'associations et organisations
Toute personne brigant un poste électif

Durée

2 jours + Programme de coaching (optionnel)

Réussir sa communication de crise



Avec le développement des médias et surtout internet, tout évènement ou presque, si mal géré peut prendre des allures d'une grave crise. Ces crises peuvent détruire une réputation et une image construite pendant des décennies. Pour parer à toute situation de ce genre, il faut être préparé et parfois même prévoir...l'imprévu

Objectifs

- Identifier les crises et les classer par niveau de survenance
- Préparer les scénarii de crises
- Elaborer une stratégie de communication de crise
- Utiliser efficacement les chiffres, les statistiques et diverses données
- Délivrer des discours mémorables grâce au Storytelling
- Apprendre à adapter son dress-code à différents publics
- Apprendre à attaquer la position advers

Cibles

Responsables marketing et communication
Responsables politiques et syndicaux
Responsables d'associations et organisations
Toute personne briguant un poste électif

Durée

2 jours + Programme de coaching (optionnel)

MARKETING / VENTE

Place branding ou Comment développer l'attractivité des territoriales ?

1

2

Marketing social et des grandes causes humanitaires

Web Fundraising pour les ONG

3

4

Personal Branding et E-Reputation

Batir et piloter le plan d'actions commerciales

5

6

Animer et motiver son équipe commerciale

Vendre...Vite et Bien

7

Place branding ou Comment développer l'attractivité des territoriales ?



Les ambitions socio-économiques de la Côte d'Ivoire sont grandes. Pour mener à bien son plan de développement national, l'Etat s'appuie sur une stratégie qui favorise l'autonomie des régions et collectivités territoriales. Ces acteurs du développement doivent alors faire face à de nouveaux challenges dont celui d'attirer des investissements nationaux ou étrangers.

Objectifs

- Apprendre à identifier les forces et faiblesses de sa région
- Savoir « différencier » votre offre territoriale
- Assurer la visibilité et protéger l'image de votre territoire
- Apprendre à cibler efficacement les investisseurs
- Intégrer efficacement le web dans la stratégie de communication de votre territoire
- Apprendre à « vendre » efficacement vos projets de développement

Cibles

Administrations territoriales
Municipalités et régions, Collectivités territoriales
Etablissements publics
Agences de développement régional

Durée

2 jours

Marketing social et des grandes causes humanitaires



Susciter l'adhésion à une cause, un changement de comportement, une action... le marketing demeure aussi important pour les organisations sociales que pour les grandes marques. Cette formation a pour but de donner les outils aux ONH d'élaborer des campagnes de publicité sociétale efficaces.

Objectifs

- Distinguer les campagnes de publicité sociétale de celles des grandes causes humanitaires et du « marketing de la cause »
- Analyser un public cible et savoir comment communiquer avec lui
- Reconnaître les facteurs organisationnels et environnementaux dont il faut tenir compte
- Etablir des objectifs réalistes et mesurables
- Elaborer une stratégie (conception et diffusion de messages et établissement de partenariats)
- Veiller aux détails de l'exécution du plan marketing.

Cibles

Cadres de santé ou de travailleurs sociaux

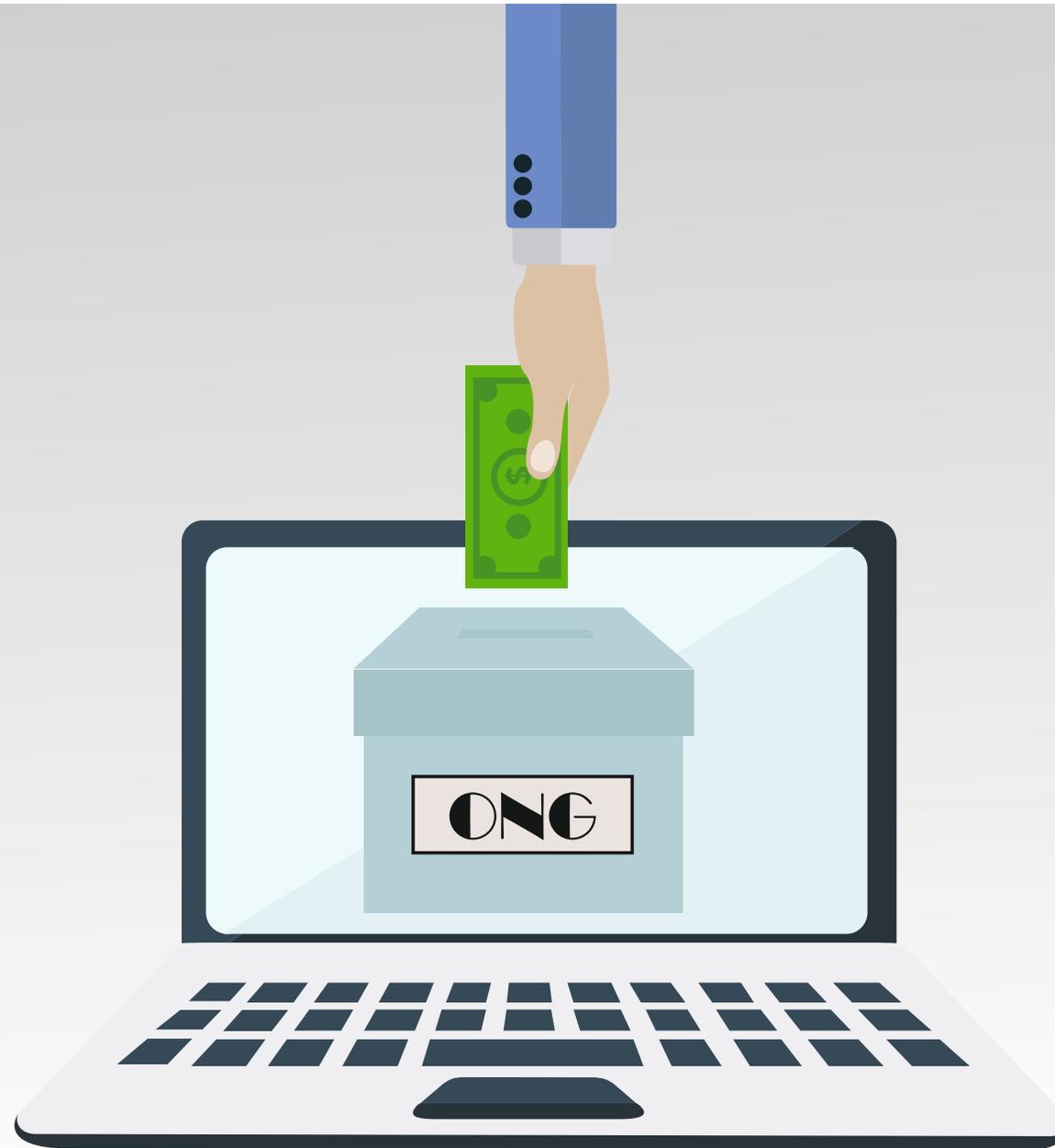
Acteurs du développement durable et de l'économie solidaire

Militants d'associations et ONG et toute personne concernée par ce type d'approche.

Durée

3 jours dont 1 jour discontinu

Web Fundraising pour les ONG



Depuis quelques années, certains bouleversements (crise économique, multiplication des conflits, catastrophes naturelles,...), tout en augmentant le besoin de financement des ONG, ont considérablement réduit la capacité financière des donateurs. Dans la recherche de nouveaux canaux et dans le but de renouveler la génération de donateurs, certaines organisations ont trouvé en l'Internet, la bouée de sauvetage.

Objectifs

- Apprendre à élaborer une stratégie globale de fundraising
- Savoir comment profiter des opportunités qu'offre internet
- Assurer la visibilité et la crédibilité de votre organisation sur internet
- Apprendre à « vendre » votre cause efficacement à travers les réseaux sociaux
- Savoir où trouver les potentiels donateurs
- Apprendre à utiliser les plateformes de e-fundraising existantes pour financer vos projets

Cibles

Cadres de santé ou de travailleurs sociaux

Acteurs du développement durable et de l'économie solidaire

Militants d'associations et ONG et toute personne concernée par ce type d'approche.

Durée

2 jours discontinu

Personal Branding et E-Reputation



HUMAN POTENTIEL
CATALIST



Le monde du travail évolue constamment, les carrières sont de moins en moins tracées et chacun peut être amené à changer plusieurs fois de métier. Le séminaire permettra de faire le point sur son expérience, d'identifier ses ressources, ses compétences et ses motivations, de définir les facteurs clé de succès personnels, de communiquer efficacement « sur soi-même » et d'optimiser l'utilisation du réseau social. Tous ces facteurs jouent un rôle important dans l'évolution et la réussite professionnelle.

Objectifs

- Mieux se connaître (développement personnel, connaissance de soi),
- Mieux se faire connaître (développer sa notoriété, gérer son identité professionnelle)
- Mieux se faire reconnaître (construire, surveiller et défendre sa réputation professionnelle).

Cibles

Cadres, entrepreneurs, consultants, dirigeants,

Durée

2 jours

Batir et piloter le plan d'actions commerciales



Les ventes déterminent en grande partie, le bottom line d'une entreprise. Apprenez les étapes de la conception, de la communication et de la mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales. Il vous permet de suivre un itinéraire pertinent pour atteindre vos objectifs.

Objectifs

- Structurer les étapes et construire l'action commerciale à partir de l'analyse stratégique
- Gérer le portefeuille clients et définir les actions à mener
- Présenter et vendre le PAC à l'équipe commerciale
- Suivre les indicateurs

Cibles

Tout directeur et responsable commercial

Durée

2 jours + programme de coaching individuel (optionnel)

Animer et motiver son équipe commerciale



Le pilotage d'une force commerciale nécessite de la méthodologie et un suivi dans le temps. L'animation est un processus visant à créer au sein d'une équipe de vente un mouvement positif et cohérent autour d'un objectif de performance, puis à l'entretenir en permanence par des moyens organisationnel et relationnel adaptés.

Objectifs

- Identifier les leviers du manager commercial
- Motiver les commerciaux
- Assurer la montée en compétence de chaque collaborateur

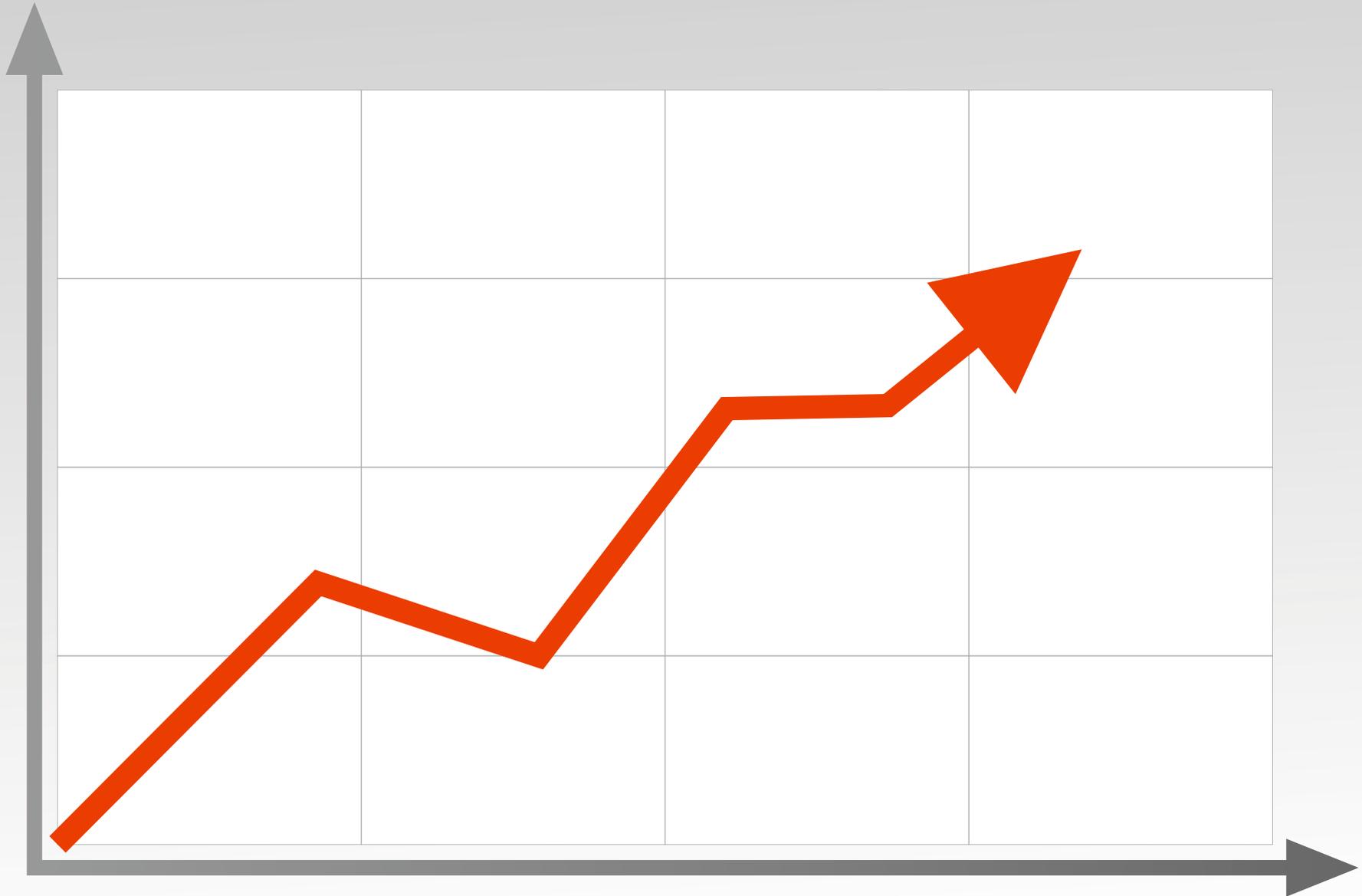
Cibles

Tout directeur , responsable commercial et chef d'équipe de vente

Durée

2 jours + programme de coaching individuel (optionnel)

Vendre... Vite et Bien



La survie de toute entreprise surtout nouvelle réside dans sa capacité à générer des revenus le plus tôt possible. Autrement dit, pour les start up la question essentielle est comment vendre...vite et bien pour survivre.

Objectifs

- Structurer les étapes et construire l'action commerciale à partir de l'analyse stratégique
- Préparer sa vente en intégrant les préoccupations du client.
- Mieux connaître son client pour préparer l'offre la mieux adaptée.
- Convaincre et répondre aux principales objections de son client pour obtenir un accord gagnant-gagnant..

Cibles

Entrepreneurs, dirigeants d'entreprise
Tout directeur et responsable commercial, chef d'équipe de vente

Durée

2 jours + programme de coaching individuel (optionnel)



PROGRAMME SPÉCIAUX



CHAMPION DE LA VENTE

1

2

THE NEXT BIG THING

SUCCESS RETREAT

3

4

TEAMBUILDING

DREAM CAMP

5

6

MASTERMIND GROUP

ENTREPRENEURSHIP BOOT CAMP

7

8

LEADERSHIP BOOT CAMP

LUNCH AND LEARN

9

LEADERSHIP - ENTREPRENEURSHIP - SELF-GROWTH - PUBLIC SPEAKING - EVENTS

coaching

Cel : 0709020245 / info@apluscoaching.co

www.apluscoaching.co

