



Global Management Solutions

RICHY CONSULT

Cabinet conseil en Management des Organisations

« Notre Expertise pour votre Croissance »

**LE PROFESSIONNALISME D'EXPERTS AVÉRÉS
AU SERVICE DE LA CRÉATION DE LA RICHESSE
AU SEIN DES ORGANISATIONS**

CATALOGUE DE FORMATION 2014



Global Management Solutions

SOMMAIRE

NOTRE POLITIQUE DE FORMATION.....P.03

NOS AXES D'INTERVENTION.....P.07

NOS DOMAINES D'INTERVENTION.....P.08

NOS CONDITIONS DE VENTE.....P.09

PLANNING DE FORMATION 2014.....P.10



NOTRE POLITIQUE DE FORMATION

Nos formations s'établissent sur la durée et sont découpées de la manière suivante :

- **Avant la formation**
- **Au cours de la formation**
- **Après la formation**



Global Management Solutions

NOTRE POLITIQUE DE FORMATION

Avant la formation

Un questionnaire est soumis aux participants une semaine avant le début de la formation.

Vous pourriez à partir des réponses à ce questionnaire noter les problématiques sur lesquelles vous souhaiteriez qu'on s'appesantisse.

Ainsi, les intervenants sauront adapter leurs transmissions à vos préoccupations.



NOTRE POLITIQUE DE FORMATION

Au cours de la formation

Nous utiliserons les canaux modernes de transmission pour vous permettre d'appréhender facilement le contenu de nos formations.

L'accent sera mis sur :

- L'interactivité ;
- La résolution des cas pratiques adaptés à vos préoccupations d'**avant formation**.



Global Management Solutions

NOTRE POLITIQUE DE FORMATION

Après la formation

Vous remplirez un bilan de formation .

Tous les bilans seront lus et analysés pour mesurer votre satisfaction et faire évoluer nos formations.

Si vous rencontrez des difficultés à utiliser certaines techniques développées au cours de la formation, résumez et transmettez nous vos préoccupations par mail pour un suivi personnalisé (contact@richyconsult.com).

Les participants, à la fin de chaque formation, sont évalués et les résultats sont rendus à l'entreprise.



Global Management Solutions

NOS AXES D'INTERVENTION

RICHY CONSULT propose
deux axes d'intervention :

L'INTRA ENTREPRISE
et
L'INTER ENTREPRISES

1

AXE1 : LA FORMATION INTRA- ENTREPRISE

Elle est bâtie autour de votre projet d'entreprise. Les formations animées s'appuient sur des méthodes et des exercices spécifiques à votre entreprise et à votre activité.

La formation se fait donc uniquement pour vos collaborateurs.

2

AXE2 : LA FORMATION INTER-ENTREPRISES

Elle réunit des participants provenant de différentes entreprises mais aux préoccupations similaires.



Global Management Solutions

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

MICROFINANCE---P.10

CONTRÔLE DE GESTION---P.16

AUDIT---P.19

GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABLE---P.21

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES---P.23

MANAGEMENT---P.27

MANAGEMENT DE LA FISCALITÉ---P.30

MARKETING-COMMUNICATION---P.32



Global Management Solutions

NOS CONDITIONS DE VENTE

INSCRIPTION

Toute inscription par le client doit être faite au travers d'une fiche de souscription dont le modèle est présenté dans ce catalogue et dans le site :

www.richyconsult.com

Les inscriptions ne sont enregistrées qu'à réception de cette fiche remplie et signée, accompagnée d'un bon de commande du client.



**RICHY PROFESSIONAL SCHOOL
OF MICROFINANCE AND MANAGEMENT**

NOS FORMATIONS POUR 2014

MICROFINANCE



**RICHY PROFESSIONAL SCHOOL
OF MICROFINANCE AND MANAGEMENT**

Member of AMT - African Microfinance Transparency



RICHY PROFESSIONAL SCHOOL
OF MICROFINANCE AND MANAGEMENT

MICROFINANCE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MF100	Fiscalité applicable aux EMF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsable des EMF ; ➤ Responsables comptables et financiers ; ➤ Toute personne en position de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avoir une connaissance exhaustive des impôts auxquels les EMF sont assujettis ; ➤ Optimisation fiscale spécifique aux EMF. 	250 000	2	27 au 28/01/14
MF110	La Maîtrise des Techniques de l'entretien d'Évaluation et de Développement Personnel des Collaborateurs en Microfinance	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigeants ; ➤ Managers ; ➤ Cadres en charge des RH ; ➤ Toute personne en position d'évaluateur. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sensibiliser les dirigeants d'entreprise sur les enjeux et l'objectif de l'évaluation des performances de leurs équipes de travail ; ➤ Proposer une méthodologie et des outils pratiques pour la réalisation d'une bonne évaluation ; ➤ Entretenir les participants sur la technique de suivi post évaluation. 	150 000	1	19/06/14



MICROFINANCE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MF120	Le manager d'un EMF face à ses objectifs de performance	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Cadres supérieurs en position de gestion ; ➤ Chefs de départements ; ➤ Chefs de services ; ➤ Chefs d'agence. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mettre le manager dans un état d'esprit positif pour la réalisation de ses objectifs ; ➤ Amener le manager à s'approprier les objectifs de l'organisation, et l'engager à mobiliser ses collaborateurs pour leur réalisation ; ➤ Amener le manager à s'engager, à respecter et faire respecter les procédures de gestion devant concourir à l'attente des résultats ; ➤ Amener le manager à soigner l'image de marque de l'entreprise et à la représenter efficacement face aux tiers. 	150 000	1	20/06/14
MF130	Elaborer un système d'information de gestion (SIG) efficace et peu fragile	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les administrateurs et dirigeants de structures de Microfinance ; ➤ Les Agents de crédit. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Concevoir un système simple ; ➤ Déterminer les objets de gestion ; ➤ Présentation de Octopus système d'information. 	150 000	1	11/07/14



MICROFINANCE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MF140	Mise en place des tableaux de bord de gestion dans un EMF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers de microfinance ; ➤ Entrepreneurs ; ➤ Cadre de microfinance ; ➤ Contrôleur de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être capable de concevoir et utiliser avec efficacité un tableau de bord de gestion dans une micro finance. 	200 000	2	23 au 24/09/14
MF150	Conception et mise en place d'un système de Contrôle de gestion dans une Microfinance	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers de microfinance ; ➤ Entrepreneurs ; ➤ Cadre de microfinance ; ➤ Contrôleur de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être capable de mettre en place un système de contrôle de gestion spécifique à une micro finance. 	200 000	2	25 au 26/09/14
MF160	Principes de protection des clients	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les administrateurs et dirigeants de structures de Microfinance ; ➤ Les chefs d'agence ; ➤ Les Agents de crédit ; ➤ Tout employé de la Microfinance. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Apprendre à bâtir des relations solides et durables avec ses clients ; ➤ Optimiser la rétention des clients ; ➤ Réduire les risques financiers ; ➤ Développer un portefeuille plus solide et garantir les rendements intéressants. 	250 000	2	20 au 21/10/14
MF170	Marketing bancaire applicable aux EMF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs d'agences ; ➤ Commerciaux. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Satisfaire les attentes des clients ; ➤ Fidéliser les meilleurs clients dans l'optique d'augmenter le Chiffre d'affaire et le bénéfice. 	250 000	2	23 au 24/10/14



MICROFINANCE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MF180	Audit interne et contrôle interne d'un EMF	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Les responsables du département contrôle et audit ; ➤ Les chefs d'agence. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Pouvoir conduire efficacement une mission de contrôle/audit ; ➤ Déterminer les améliorations à apporter au système de contrôle interne et aux procédures. 	250 000	2	29 au 30/10/14
MF504	Parcours du Directeur d'Agence	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs d'agences ; ➤ Directeur Régional ; ➤ Potentiels chefs d'agences. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Donner aux chefs d'agences tous les outils nécessaires pour l'organisation et le contrôle de leurs agences, afin de faciliter le développement de celles-ci ; ➤ Doper le potentiel managérial des chefs d'agences par la maîtrise: des techniques de gestion des hommes et des acteurs externes à leur environnement. 	1 200 €	365	De commun accord entre les différentes parties prenantes

Le Parcours du Directeur d'Agence est dispensé à distance (e-learning) par notre partenaire de l'Ecole de la Microfinance de Nantes – France , uniquement pour les personnes résidant hors des chefs lieux des Régions du Cameroun ou en CEMAC. Veuillez contacter RICHY qui est le distributeur exclusif si vous êtes intéressé.



RICHY PROFESSIONAL SCHOOL
OF MICROFINANCE AND MANAGEMENT

MICROFINANCE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MF503	Gouvernance & stratégie d'un EMF					
MF103	Le marketing en Microfinance					
MF504	Parcours du Directeur d'Agence					
MF201	ABC de la Microfinance et du micro crédit					
MF300	L'analyse financière d'un EMF					
MF303	Le contrôle de gestion d'un EMF					
MF401	Les risques de l'EMF					
MF405	Audit et contrôle interne d'un EMF					
MF406	La gestion des Ressources Humaines d'un EMF					
MF407	L'impact du service à la clientèle sur la performance d'un EMF					
MF408	La gestion efficace des opérations de back office d'un EMF					

Ces séminaires de formation se dérouleront dans le cadre du
 « Mois de la Professionnalisation de la Microfinance au Cameroun »
 2^{ème} édition

Pour plus de détails rendez-vous sur notre site web
www.richyconsult.com

Ou contactez-nous :
 Tél. : 00237 94 34 93 34/77 90 76 96/22 73 43 50
 E-mail : contact@richyconsult.com



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

CONTRÔLE DE GESTION





Global Management Solutions

CONTRÔLE DE GESTION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
CG100	Conception et mise en place d'un système de contrôle de gestion	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Contrôleurs de gestion ; ➤ Contrôleurs internes ; ➤ Auditeurs internes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être capable de concevoir et de mettre en place un système de contrôle de gestion avec un appui externe limité ; ➤ Maîtriser les techniques et les outils de contrôle de gestion. 	250 000	2	3 au 4/02/14 et 2 au 3/09/14
CG110	Conception et mise en place d'un système de gestion budgétaire	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Contrôleurs internes ; ➤ Auditeurs internes ; ➤ Contrôleurs de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acquérir les principales bases des méthodes de préparation, d'élaboration et de suivi budgétaire. 	250 000	2	5 au 6/02/14 et 4 au 5/09/14



Global Management Solutions

CONTRÔLE DE GESTION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
CG120	Evaluation budgétaire à mi - parcours	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Contrôleur de gestion ; ➤ Responsable administratif et financier ; ➤ Comptables ; ➤ Tous collaborateurs chargés de participer à l'élaboration et au suivi budgétaire. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sensibiliser les participants sur l'importance de la mise en place d'un système de gestion budgétaire et de son évaluation à mi – parcours ; ➤ Acquérir la démarche et les techniques d'évaluation budgétaires ; ➤ Être en mesure de proposer et de mettre en place des actions correctives en vue de garantir l'atteinte des objectifs budgétaires. 	150 000	1	16/07/14
CG130	Conception et mise en place des tableaux de bord de gestion	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Contrôleurs de gestion ; ➤ Responsables comptables et financiers. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Permettre aux participants de concevoir et de mettre en place des tableaux de bord adaptés aux spécificités de la gestion de leur entreprise. 	150 000	1	7/02/14
				250 000	2	5 au 6/11/14



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

AUDIT





Global Management Solutions

AUDIT

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
AU100	Mise en place d'un système de contrôle interne	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Auditeurs internes ; ➤ Contrôleurs internes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Donner aux participants la méthodologie devant leur permettre d'être capable de mettre en place un système de contrôle interne. 	250 000	2	8 au 9/05/14 et 7 au 8/10/14
AU110	Conception et rédaction des manuels de procédures de gestion	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Auditeurs internes ; ➤ Contrôleurs internes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Prendre conscience de l'importance du manuel de procédures ; ➤ Être capable de rédiger un manuel de procédures. 	150 000	1	28/05/14
				250 000	2	11 au 12/09/14
AU120	Conduite d'une mission d'audit : démarche et techniques	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Auditeurs internes ; ➤ Contrôleur interne ; ➤ Auditeurs externes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Obtenir la démarche et les techniques pour pouvoir conduire une mission d'audit. 	250 000	2	2 au 3/06/14



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABLE





Global Management Solutions

GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABLE

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
GFC100	Réduction des coûts et amélioration de la performance	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables comptables et financiers ; ➤ Comptables. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maîtriser les techniques d'évaluation et de réduction des coûts. 	250 000	2	10 au 11/06/14
GFC110	Évaluation et maîtrise des coûts au sein d'une organisation	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables comptables et financiers ; ➤ Comptables. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Déterminer sa structure de coût et les niveaux d'interventions permettant une optimisation du couple valeur sur coût (amélioration de la performance). 	250 000	2	8 au 9/07/14
GFC120	Montage d'un business plan	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Entrepreneurs ; ➤ Cadres financiers et comptables. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disposer des outils techniques et de la méthodologie pour le montage d'un business plan. 	250 000	2	16 au 17/10/14



NOS FORMATIONS POUR 2014

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES





GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
RH100	Réussir les entretiens de recrutements	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être capable de conduire un recrutement en évitant d'induire la réponse ou de se projeter ; ➤ Savoir choisir la personne la plus adaptée au poste à pourvoir. 	250 000	2	20 au 21/03/14
RH110	Devenir une Assistante performante : une approche par la fonction RH	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines ; ➤ Assistant(e)s de direction. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Développer une vision de l'entreprise, du service et de ses enjeux ; ➤ Développer une logique de qualité et de communication efficace ; ➤ Maîtriser les coûts cachés. 	250 000	2	6 au 7/05/14
RH120	Mise en place d'un système efficace de GRH	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Être capable de concevoir et de mettre en place un système de GRH avec un appui externe limité ; ➤ Maîtriser les techniques et les outils de contrôle de gestion. 	250 000	2	12 au 13/06/14



GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
RH130	Contrat de travail (conclusion, modification, gestion)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre les mécanismes et la législation qui entourent la gestion et la conclusion d'un contrat de travail. 	250 000	2	5 au 6/08/14
RH140	Les délégués du Personnel: leurs missions et l'essentiel de la législation du travail	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines ; ➤ Délégués du personnel. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entretenir, maintenir les relations avec les délégués du personnel ; ➤ Gérer les conflits. 	250 000	2	12 au 13/08/14



GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
RH150	Bilan social et tableau de bord des ressources humaines	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsables des Ressources Humaines ; ➤ Cadres des Ressources Humaines. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Déterminer les éléments de contenu du bilan social et du tableau de bord ; ➤ Adapter les éléments de contenu à votre Organisation ; ➤ Élaborer un bilan social ; ➤ Élaborer un tableau de bord. 	250 000	2	29 au 30/05/14 et 13 au 14/11/14
RH160	La formation des délégués du personnel	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chef d'entreprise ; ➤ Manager ; ➤ Toutes personnes en position de gestion ; ➤ Délégués du personnel. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre les enjeux économiques et sociaux de l'entreprise ; ➤ Appréhender le rôle, les missions et les responsabilités qui sont les leurs en tant qu'élus des travailleurs ; ➤ Savoir sceller le nécessaire partenariat qui doit exister entre eux et le chef d'entreprise ; ➤ Comprendre que la protection légale dont ils sont bénéficiaires n'est réellement garantie qu'autant qu'ils auront su faire preuve de bonne conduite à tous égards et notamment en œuvrant comme bons travailleurs. 	250 000	2	17 au 18/09/14



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

MANAGEMENT





Global Management Solutions

MANAGEMENT

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MAG100	Management par objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs d'Entreprise ; ➤ Managers ; ➤ Chefs de service ; ➤ Responsables comptables et financiers ; ➤ Toute personne en position de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Le concept du management par objectifs ; ➤ Comment définir et déployer les objectifs ? ; ➤ Évaluation des objectifs ; ➤ Actualisation des objectifs ; ➤ Être orienté sur les résultats. 	250 000	2	29 au 30/01/14
MAG110	Le métier de manager	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs d'Entreprise ; ➤ Managers ; ➤ Chefs de service ; ➤ Toute personne en position de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre et exercer le métier de manager ; ➤ Rôle clé et compétences que le manager doit détenir. 	250 000	2	13 au 14/05/14



Global Management Solutions

MANAGEMENT

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MAG120	La Maîtrise des Techniques de l'entretien d'Évaluation et de Développement Personnel des Collaborateurs	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigeants ; ➤ Managers ; ➤ Cadres en charge des RH ; ➤ Toute personne en position d'évaluateur. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sensibiliser les dirigeants d'entreprise sur les enjeux et l'objectif de l'évaluation des performances de leurs équipes de travail ; ➤ Proposer une méthodologie et des outils pratiques pour la réalisation d'une bonne évaluation ; ➤ Entretenir les participants sur la technique de suivi post évaluation. 	150 000	1	17/07/14
MAG130	Le manager face à ses objectifs de performance	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opérateurs économiques ; ➤ Managers ; ➤ Cadres supérieurs en position de gestion ; ➤ Chefs de départements ; ➤ Chefs de services ; ➤ Chefs d'agence. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mettre le manager dans un état d'esprit positif pour la réalisation de ses objectifs ; ➤ Amener le manager à s'approprier les objectifs de l'organisation, et l'engager à mobiliser ses collaborateurs pour leur réalisation ; ➤ Amener le manager à s'engager, à respecter et faire respecter les procédures de gestion devant concourir à l'attente des résultats ; ➤ Amener le manager à soigner l'image de marque de l'entreprise et à la représenter efficacement face aux tiers. 	150 000	1	18/07/14



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

MANAGEMENT DE LA FISCALITÉ





Global Management Solutions

MANAGEMENT DE LA FISCALITÉ

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
FISC100	Loi de finance 2014	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs d'entreprises ; ➤ Managers ; ➤ Responsables financiers et comptables ; ➤ Responsables commerciaux. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Appréhender l'impact des innovations fiscales de la loi de finance 2013. 	150 000	1	31/01/14
FISC110	Optimisation fiscale des revenus salariaux	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Managers ; ➤ Responsable des ressources humaines ; ➤ Responsables comptables et financiers ; ➤ Toute personne en position de gestion. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre la problématique et la nécessité de l'optimisation fiscale des revenus salariaux ; ➤ Que peut gagner l'entreprise qui souhaite opérer une optimisation fiscale des revenus salariaux de ses employés ? 	250 000	2	20 au 21/11/14



Global Management Solutions

NOS FORMATIONS POUR 2014

MARKETING-COMMUNICATION





Global Management Solutions

MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT100	Communication et technique d'accueil	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Personnel en relation avec la clientèle soucieux de donner une image positive de son entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sensibiliser et former aux techniques d'accueil afin d'accroître la marge et enrichir la vente. 	250 000	2	5 au 6/03/14
MKT110	Techniques de prospection et de fidélisation efficace	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Commerciaux ; ➤ Directeurs commerciaux ; ➤ Personnel de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Transformer tout client contacté en une source d'économie pour l'entreprise ; ➤ Optimiser la prospection pour la rendre plus rentable ; ➤ Appréhender les outils de fidélisation efficace ; ➤ Faire acheter et faire racheter le client. 	250 000	2	15 au 16/05/14



Global Management Solutions

MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT120	Gestion de la relation client	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Personnel d'accueil ; ➤ Personnel de front office ; ➤ Personnel de contact avec la clientèle. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Capitaliser la gestion de la relation avec le client ; ➤ Faire de la clientèle une véritable source de rentabilité pour l'entreprise. 	250 000	2	19 au 20/06/14
MKT130	Business plan d'un partenaire stratégique	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Porteurs de projet ; ➤ Représentants exclusifs ; ➤ Dealers. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Apporter une lisibilité dans la rentabilité de l'activité à travers différentes étapes du business plan. 	250 000	3	25 au 27/06/14
MKT140	L'amélioration de la présentation des produits dans un point de vente : les techniques de merchandising	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Commerciaux ; ➤ Représentants régionaux ; ➤ Responsables secteur de vente ; ➤ Chefs de rayon. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Maitriser les cinq (5) R du merchandising ; ➤ Faire vendre les produits seuls (sans intermédiaire) ; ➤ Maitriser la rentabilité du linéaire et des mètres linéaires développés ; ➤ Créer le trafic devant un rayon ; ➤ Valoriser une tête de gondole. 	350 000	3	2 au 4/07/14



Global Management Solutions

MARKETING-COMMUNICATION

Réf	Intitulé du séminaire	Population cible	Objectifs du séminaire	Montant	Durée (en jrs)	Date
MKT150	Les fondamentaux du Marketing : Le marketing pour tous !	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Chefs de Produit ; ➤ Créatifs ; ➤ Ingénieurs ; ➤ Commerciaux ; ➤ Toute personne souhaitant contribuer à l'action marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Comprendre et parler le même langage que ses interlocuteurs marketing clients et internes ; ➤ S'appropriier les concepts, techniques et outils du marketing ; ➤ Décupler les performances commerciales grâce au marketing. 	250 000	2	19 au 20/08/14
MKT160	Le Trade marketing et distribution	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Commerciaux ; ➤ Représentants régionaux ; ➤ Responsables secteur de vente ; ➤ Chefs de rayon. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Faire du distributeur un véritable client plutôt qu'un simple intermédiaire ; ➤ Appréhender les formes de commerce ; ➤ Appréhender les différentes structures de distribution ; ➤ Apprécier la rentabilité d'un circuit ou d'un canal de distribution ; ➤ Apprécier la rentabilité d'un canal de distribution. 	250 000	1	19/09/14



Global Management Solutions

RICHY CONSULT

Cabinet conseil en Management des Organisations
Notre Expertise pour votre Croissance

FICHE DE SOUSCRIPTION

Réf	Thèmes	Prix	Nombre de participants	Total
TOTAL				

ACCORD DE SOUSCRIPTION

ENTREPRISE OU ORGANISME :

Nous marquons notre accord pour notre participation au(x) thème(s) susmentionné(s) en versant la somme de (en chiffres et en lettres) :

.....

Bon de souscription à nous faire parvenir au plus tard 48 Heures avant le début de la formation :

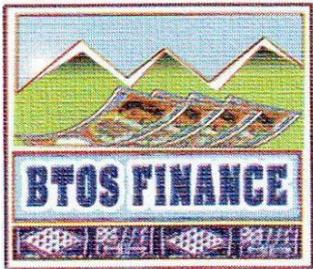
- Chèque à l'ordre de RICHY CONSULT
- En espèces auprès du caissier du cabinet

Fait àle...../...../.....

Nom, qualité, signature et cachet de l'entreprise



Global Management Solutions



VOTRE AVENIR DANS LE PRESENT



ETIENNO DENT

DISTRIBUTEUR DU MATERIEL DENTAIRE / vente et entretien

Avec ETIENNO DENT la dentition devient une passion



Avec NOFIA S.A.
Progressons ensemble !



Agence Immobilière La Garantie



NOS RÉFÉRENCES



Votre avenir dès maintenant





MERCI

**« L' essence de la connaissance est, une fois qu'on l'a acquise, de l'utiliser »
CONFUCIUS**

B.P. 7258 Douala/Cameroun

Tél. : (+237) 94 34 94 34/77 90 76 96/22 73 43 50

Site web : www.richyconsult.com ; E-mail : contact@richyconsult.com

Situé à Akwa face Direction Commerciale Orange entre Élégance Pressing et UBA