



Offre de formation  
professionnelle continue

# CATALOGUE DE FORMATION

Téléchargeable sur nos sites web

[www.itc-formation.cm](http://www.itc-formation.cm)

[www.interactivconsulting.com](http://www.interactivconsulting.com)

Une Business Unit de :

**Inter'Activ** ✓  
CONSULTING



## Former vos équipes pour engager et agir davantage !

Chère Dirigeante, cher Dirigeant,

**INTERACTIV TRAINING CENTER** est arrivé en 2021 sur le marché camerounais de la formation professionnelle continue en se donnant pour mission d'être une solution crédible aux besoins des entreprises et organisations camerounaises et africaines en matière de renforcement des capacités de leurs personnels pour mieux faire face aux mutations et innovations grandissantes de nos écosystèmes professionnels.

Les défis à relever sont en effet multiples, complexes et déterminants pour elles : de nouvelles cultures managériales, de nouvelles exigences des consommateurs, la transformation digitale, l'attractivité et la rétention des talents, la mobilisation et l'autonomisation des équipes, etc. Au cœur de ces nouveaux enjeux se trouve la question essentielle des compétences qui forgent l'employabilité du personnel et la performance collective de l'entreprise/Organisation.

C'est tout le sens de notre engagement au Cameroun et en Afrique : transformer à moindre coût les compétences en performance, aujourd'hui comme demain.

INTERACTIV TRAINING CENTER intervient ainsi dans le développement et le renforcement des compétences métiers (ou techniques) et des



compétences comportementales des cadres-dirigeants pour ce qui relève de la communication, du marketing de la vente, du management et plus généralement, du digital.

Mixant apprentissages en présentiel et/ou en ligne, séquences d'entraînement, simulations des cas pratiques et témoignages de professionnels, nous offrons une expérience unique de formation multiforme, personnalisée et riche en interactions humaines.

Mieux encore, INTERACTIV TRAINING CENTER favorise l'appropriation par l'apprenant des acquis de la formation à son poste de travail à travers des programmes de coaching et de mentoring GRATUITS post-formation au cours desquels chaque apprenant se retrouve en temps réel face à sa situation professionnelle personnelle avec des formateurs expérimentés dédiés.

Alors, n'hésitez plus à découvrir dans ce catalogue ou sur notre site web ([www.itc-formation.cm](http://www.itc-formation.cm)) la quarantaine de sessions thématiques offertes et qui sont disponibles en inter-entreprises ou à la carte selon vos besoins et votre objectif.

À vos souscriptions.

Soel NGABA, Directeur Délégué.

**« 8 apprenants sur 10 formés par notre Centre de formation professionnelle continue pensent que les transformations actuelles pourraient modifier le contenu de leur poste de travail et rendre obsolètes leurs compétences-métiers ».**

**Consultez toutes nos offres de formation sur :**  
[www.itc-formation.cm](http://www.itc-formation.cm)  
[www.interactivconsulting.com](http://www.interactivconsulting.com)



## Avril

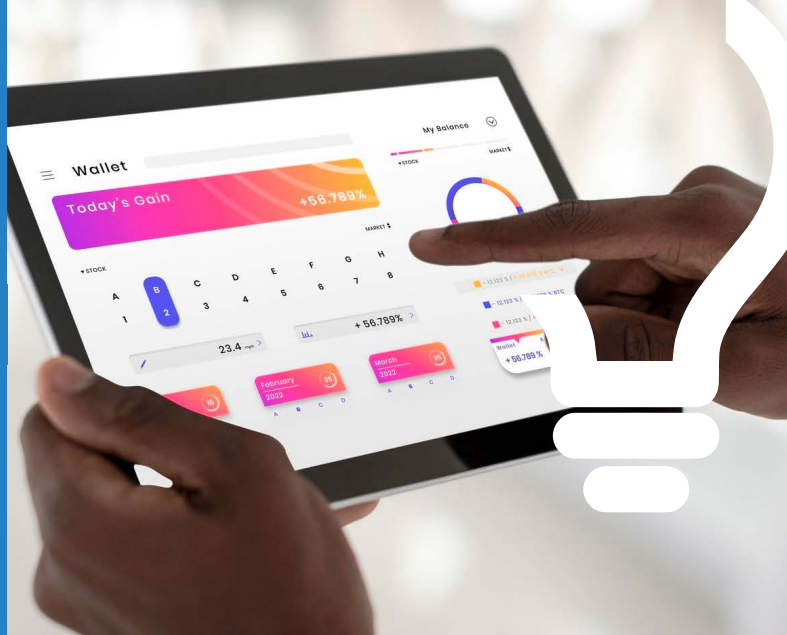
« Le Brand Ambassador au cœur du marketing d'influence de son entreprise/Organisation »

**Lieu :** Yaoundé/Douala/Kribi

**Durée :** 3 jours

**Frais de participation :**

**350 000 Francs CFA par participant (HT)**



\*Les frais couvrent les outils pédagogiques, le kit du participant, les déjeuners et pause-café. Le transport et l'hébergement sont à la charge du participant.

### Objectifs :

- Maîtriser les notions théoriques de base sur le marketing d'influence
- Connaître le rôle et la mission d'un brand Ambassador dans la mise en œuvre de la stratégie digitale de son entreprise/Organisation
- S'approprier les techniques et les outils de travail du Brand Ambassador
- Explorer le mode de fonctionnement des réseaux sociaux en général et maîtriser les règles de fonctionnement de l'algorithme de LinkedIn en particulier

### Itinéraire pédagogique :

- 5 étapes clés pour définir une stratégie de communication digitale globale
- L'employee advocacy comme levier stratégique pour le marketing d'influence
- Panorama des réseaux sociaux et spécificité de LinkedIn dans le marketing d'influence
- LinkedIn : comment se déployer en tant que Brand Ambassador (créer son compte, développer, animer et engager sa communauté, produire un contenu pertinent et mesurer ses performances...)

### Cibles :

- Dirigeants :** Managers, Chefs de projet, Cadres-Dirigeants, Directeurs, Chefs de département, Chefs de Division
- Opérationnels :** Managers opérationnels, chefs d'équipe, chefs de cellule, assistants techniques, coordonnateurs, cadres de conception
- Exécutants :** cadres et agents d'appui

### Méthodes (présentiel & distanciel) :

- Exposés / Projection vidéos
- Tests / Exercices
- Cas pratiques / Témoignages
- Q&D

### Les + de la formation :

- Un livre outil offert
- 16h de coaching exclusivement en distanciel durant 3 mois, dont 6h dédiées à la préparation et au reporting


**N.B :** Cette session programmée en inter-entreprises pourrait également être personnalisée en cas de besoin pour être animée en intra-entreprise.



 **Juin**

« *Savoir rédiger pour le web au profit de son entreprise/Organisation* »



 **Lieu :** Yaoundé/Douala/Kribi  
**Durée :** 3 jours  
**Frais de participation :**  
**350 000 Francs CFA**  
**par participant (HT)**

*\*Les frais couvrent les outils pédagogiques, le kit du participant, les déjeuners et pause-café. Le transport et l'hébergement sont à la charge du participant.*

## Objectifs :

- Comprendre les problématiques clés et les enjeux théoriques de la communication digitale
- Maîtriser les fondamentaux de la communication digitale : leviers stratégiques, veille numérique et e. réputation
- Maîtriser la démarche méthodologique et les outils opérationnels pour l'élaboration et l'exécution d'un plan de communication digitale
- Acquérir les notions de base sur le référencement naturel (SEO) et le fonctionnement des outils de recherche des contenus éditoriaux sur Internet
- Maîtriser la démarche méthodologique à suivre pour élaborer une stratégie éditoriale efficace sur Internet
- Connaitre et pratiquer les techniques rédactionnelles permettant d'assurer la visibilité, l'accessibilité et la valorisation de vos contenus sur Internet (sites web, réseaux sociaux, applications, etc.)
- Éviter les 10 erreurs à ne pas commettre dans la création et la production de vos contenus web

## Itinéraire pédagogique :

- Généralités sur le web et le référencement web
- Spécificités de l'écriture web :** pourquoi et pour qui écrire
- Techniques rédactionnelles pour le web :** concevoir, simplifier, accrocher
- Optimiser son écriture pour les réseaux sociaux
- Marketing du contenu web :** Produire, diffuser, promouvoir, veiller
- Maîtriser les formats spécifiques au Web

## Cibles :

- Responsables des Directions/Départements/ Services communication, marketing et commercial ;
- Professionnels en charge de la production des contenus web (Community managers, webmasters, blogueurs, e-journalistes, commerciaux, responsables RH, vendeurs e-commerce, patrons des PME et TPE, freelances, artisans, chefs de projets...).
- Tout dirigeant, leader d'opinion, toute personne souhaitant optimiser et sécuriser sa présence sur le web (sites web, réseaux sociaux, applications web...)

## Les + de la formation :

- Un livre outil offert
- 16h de coaching exclusivement en distanciel durant 3 mois, dont 6h dédiées à la préparation et au reporting

**N.B :** Cette session programmée en inter-entreprises pourrait également être personnalisée en cas de besoin pour être animée en intra-entreprise.





Octobre

« Plan d'actions commerciales et social selling : prospecter, recruter et fidéliser ses clients grâce au web »



**Lieu :** Yaoundé/Douala/Kribi  
**Durée :** 3 jours  
**Frais de participation :**  
**350 000 Francs CFA par participant (HT)**

\*Les frais couvrent les outils pédagogiques, le kit du participant, les déjeuners et pause-café. Le transport et l'hébergement sont à la charge du participant.

### Objectifs :

- Maîtriser la démarche méthodologique à suivre pour élaborer votre plan d'actions commerciales sur le web
- Savoir définir votre stratégie commerciale : objectifs à atteindre, cible à viser, stratégies à déployer, discours à tenir
- Maîtriser les outils digitaux de ciblage des clients et prospects sur lesquels agir pour optimiser vos résultats commerciaux
- Savoir définir vos actions commerciales en cohérence avec le cycle de vie de vos clients : conquête, fidélisation, reconquête
- Concevoir et mettre en place votre système de suivi et de contrôle pour garantir l'efficacité de vos actions en environnement Internet

### Itinéraire pédagogique :

- La prospection commerciale dans un monde digital
- Les réflexes de la vente moderne b to b et b to c
- Intéresser les prospects par sa stratégie de contenu
- Détecter les leads et les opportunités commerciales
- Automatiser son processus commercial
- Êtes-vous au top de vos compétences commerciales ?

### Cibles :

- Responsables des Directions/Départements/Services marketing et commercial
- Attachés commerciaux, Chef de vente, chargés de portefeuille, chargés de clientèle
- Gestionnaires de comptes (grands comptes, comptes stratégiques, etc.)
- Business Developer
- Responsable des Business Unit
- Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux
- Commerciaux

### Méthodes (présentiel & distanciel) :

- Exposés / Projection vidéos
- Tests / Exercices
- Cas pratiques / Témoignages
- Q&D

### Les + de la formation :

- Un livre outil offert sur le plan d'actions commerciales
- 16h de coaching exclusivement en distanciel durant 3 mois, dont 6h dédiées à la préparation et au reporting

**N.B :** Cette session programmée en inter-entreprises pourrait également être personnalisée en cas de besoin pour être animée en intra-entreprise.





# Novembre

« **Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication de crise en entreprise/Organisation** »



**Lieu :** Yaoundé/Douala/Kribi  
**Durée :** 3 jours  
**Frais de participation :**  
**350 000 Francs CFA**  
**par participant (HT)**

*\*Les frais couvrent les outils pédagogiques, le kit du participant, les déjeuners et pause-café. Le transport et l'hébergement sont à la charge du participant.*

## Objectifs :

- ✓ Maitriser les enjeux et les principes clés de la communication de crise en entreprise
- ✓ Savoir reconnaître les premiers symptômes d'une crise en entreprise et s'organiser pour y faire face
- ✓ Maîtriser les stratégies majeures et les étapes clés de la communication de crise en entreprise
- ✓ Être capable d'élaborer et de piloter une stratégie de communication de crise
- ✓ Savoir utiliser les médias et les réseaux sociaux en situation de crise

## Cibles :

- ✓ Dirigeants d'entreprise
- ✓ Responsables de communication
- ✓ Responsables Techniques
- ✓ Responsables Juridiques



## Méthodes :

- ✓ Exposés / Projection vidéos
- ✓ Tests / Exercices
- ✓ Cas pratiques / Témoignages
- ✓ Q&D

## Itinéraire pédagogique :

- ✓ **Généralités sur la communication de crise :** définition, caractéristiques, typologie, phasage
- ✓ **Les 3 stratégies majeures de la communication de crise :** reconnaissance, projet latéral, refus
- ✓ Les 9 étapes successives pour bâtir une stratégie de communication de crise
- ✓ Dispositif de pilotage et de monitoring de la communication en période de crise
- ✓ Les médias traditionnels et les réseaux sociaux, acteurs-clés de la communication de crise



## Les + de la formation :

- Un livre outil offert
- 16h de coaching exclusivement en distanciel durant 3 mois, dont 6h dédiées à la préparation et au reporting

**N.B :** Cette session programmée en inter-entreprises pourrait également être personnalisée en cas de besoin pour être animée en intra-entreprise.





« *Le management des équipes et la prise de fonction du dirigeant : 90 jours pour réussir* »

**Durée :** 10 jours  
(+ des activités en distanciel)



**Objectifs :**

- Oser exercer son leadership naturel
- Maîtriser les outils de base du management des équipes qui feront de vous un leader accompli
- Savoir bâtir une équipe qui gagne grâce à des techniques d'intégration et de socialisation basées sur la performance individuelle et l'esprit d'équipe
- Savoir gérer les fauteurs de trouble et maintenir l'harmonie au sein de votre équipe
- Pratiquer l'art de la délégation et maîtriser les techniques de motivation des collaborateurs
- Manager et non diriger
- Décider mieux



**Itinéraire pédagogique :**

- Les fondamentaux du travail en équipe
- Les leviers pour bâtir une équipe qui gagne
- Manager les crises au sein d'une équipe
- Mesurer la performance de l'équipe
- Gérer les talents pour mieux les retenir et les transformer en leaders
- Règles d'or d'un bon leader



**Cibles :**

- Top management :** dirigeants, décideurs, équipe d'encadrement supérieur (comité de direction) ;
- Middle management :** Cadres-dirigeants intermédiaires
- Management opérationnel ou de proximité : cadres d'encadrement supérieurs, managers opérationnels, chef d'équipes, contremaîtres...



**Méthodes (présentiel & distanciel) :**

- Exposés / Projection vidéos ;
- Fiches pratiques
- Tests / Exercices ;
- Cas pratiques / Témoignages ;
- Illustrations vidéos
- Q&D.

# Nos thématiques de formation à la carte

L'ensemble de nos sessions thématiques sont disponibles à la carte selon vos objectifs et votre besoin. N'hésitez pas de nous demander un devis pour celle(s) qui vous intéressera(en)t.

## 1. Communication

### Sur le digital :

- ✓ Élaborer et mettre en œuvre votre stratégie de communication digitale
- ✓ Créer et animer des communautés web efficaces sur les médias sociaux
- ✓ Savoir rédiger pour le web au profit de son organisation/entreprise
- ✓ Créer, refondre, animer et optimiser son site web
- ✓ Organiser son événement sur le digital
- ✓ Définir sa stratégie de référencement naturel sur le web (SEO)
- ✓ Réussir sa campagne e-mailing
- ✓ Concevoir votre e-newsletter
- ✓ Créer des contenus impactants pour le web et les réseaux sociaux
- ✓ **Gestion de crise et communication institutionnelle** : préserver l'e-réputation de son entreprise / Organisation

### Plus généralement :

- ✓ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication
- ✓ Élaborer et mettre en œuvre un plan de communication de crise
- ✓ La communication de fin de projet au service de l'efficacité opérationnelle et de la pérennisation des acquis des projets
- ✓ **Construire votre identité visuelle** : logotype, charte graphique et application
- ✓ Concevoir et produire vos supports print, audiovisuels et numériques en entreprise/organisation
- ✓ B-A-B-A de la rédaction journalistique à l'usage des dirigeants et cadres des entreprises/organisations
- ✓ **Réussir l'organisation de votre événement d'entreprise/organisation** : stratégie, préparation, animation, évaluation et capitalisation
- ✓ Relations humaines et communication interpersonnelle en entreprise
- ✓ Communication des collectivités territoriales décentralisées
- ✓ **Techniques d'accueil** : de la prise de contact à la prise en charge réussie





## 2. Marketing et ventes

### Sur le digital :

- ✓ Optimiser les performances de son entreprise/Organisation à l'aide du marketing digital
- ✓ **Mener une campagne publicitaire sur le web** : SEO, SEA, blogs, display, social ads, retargeting
- ✓ Réussir sa stratégie e-influence ou comment savoir tirer profit des influenceurs sur le web
- ✓ **Marketing relationnel** : génération des leads et croissance de son Chiffre d'Affaires grâce une stratégie CRM (Customer Relationship Management) réussie
- ✓ **Social selling** : prospector, recruter et fidéliser ses clients grâce au web

- ✓ Le Brand Ambassador au cœur du marketing d'influence de son entreprise/Organisation

### Plus généralement :

- ✓ Élaborer et mettre en œuvre un plan marketing
- ✓ Réussir le repositionnement de son entreprise dans un marché concurrentiel : Stratégie Océan Bleu
- ✓ Préparer et réussir sa négociation commerciale
- ✓ Animer et motiver vos équipes commerciales
- ✓ **Création publicitaire** : du planning stratégique à l'exécution



## 3. Management et gestion

### Sur le digital :

- ✓ Enjeux et défis de la transformation digitale des entreprises
- ✓ Favoriser le travail collaboratif grâce aux outils digitaux
- ✓ **Comment organiser et exécuter le télétravail en milieu professionnel** : démarches, outils et mesures de performance

### Plus généralement :

- ✓ Management des équipes et gestion des talents
- ✓ **La prise de fonction du dirigeant** : 90 jours pour réussir
- ✓ **Management de crise** : outils de décision en environnement incertain
- ✓ **Team building** : favoriser la cohésion de vos équipes et fédérer ses collaborateurs



# Notre équipe de formateurs

**INTER'ACTIV TRAINING CENTER** s'appuie sur une équipe de formateurs disposant d'une expertise solide dans les domaines de formation proposés par notre centre. En plus de ces compétences techniques, ils sont sélectionnés et régulièrement évalués sur la base de leurs qualités humaines. Plus que de simples enseignants, ils ont pour mission d'assurer auprès des apprenants-salariés, les prestations de conseil, de formation, de recyclage, de perfectionnement et de coaching.

Pour cette raison, ils sont recrutés sur la base de leur formation académique initiale au sein des grandes écoles au Cameroun et de par le monde, et de leur longue et riche expérience professionnelle dans un environnement de travail nécessairement multiculturel.

Pour tout savoir sur le profil de nos formateurs, consultez notre site web : [www.itc-formation.cm](http://www.itc-formation.cm).

## Un partenaire clé : NUMERIQUEST



Business scaler basée à Lyon (France), NUMERIQUEST accompagne les entreprises vers l'excellence commerciale et marketing à travers le numérique. Pour ce faire, il met à la disposition de ces entreprises une organisation, des méthodes, des outils et des compétences de plus de 20 ans d'expérience dans le monde du Digital et de l'IT.

Numeriquiest intervient ainsi à tous les niveaux de la chaîne de valeur, de l'organisation à la conception d'une stratégie sales & marketing, en passant par la formation des équipes dans son exécution.

**Son expertise en matière de formation fait notamment l'objet d'une certification française Qualiopi\*.**

Dans ce cadre, notre agence, et plus particulièrement notre Business Unit dédié à la formation professionnelle continue, Inter'Activ Training Center, bénéficie de l'assistance pédagogique de Numeriquiest qui met à sa disposition des professionnels et experts formateurs pour ce qui relève des domaines de la vente et du (web) marketing.

# Fiche de souscription

Photocopier, renseigner et retourner à Inter'Activ Consulting  
par courrier ou E.mail aux contacts ci-dessous (voir bas de page).

**Session / thématique souhaitée :** .....

**Nom de l'institution / du participant :** .....

**Coordonnées :**

Tél. : .....

Fax : .....

E-mail : .....

Web site : .....

B.P. : .....

**Secteur d'activités :** .....

**Nombre de participants à inscrire :** .....

**Noms et prénoms des participants désignés ( vous êtes autorisés à insérer 01 intercalaire signé et cacheté pour cette rubrique :**

1 .....

2 .....

3 .....

4 .....

5 .....

**Montant total souscrit (en toutes lettres et en chiffres) :**

*En chiffres*.....

FCFA HT

*En toutes lettres*.....

FCFA HT

**Modalités de paiement** (Chèque, virement bancaire, espèces)

100%, avant le début de la formation (cette condition est négociable).

**Numéro de compte bancaire :** 10035-01200-40006750011-75 (BGFIBank Cameroun)

Fait le .....

Nom et signature du souscripteur



AGENCE SPÉCIALISÉE EN  
COMMUNICATION POUR LE DÉVELOPPEMENT

**B.P.:** 16257 Yaoundé **Tél :** (237) 242 676 285

**Web :** www.interactivconsulting.com

**Email :** contact@interactivconsulting.com / contact@itc-formation.cm

interactivconsulting@yahoo.fr



# Ils nous ont fait confiance



AGENCE SPÉCIALISÉE EN  
COMMUNICATION POUR LE DÉVELOPPEMENT

B.P.: 16257 Yaoundé Tél : (237) 242 676 285

Web : [www.interactivconsulting.com](http://www.interactivconsulting.com)

Email : [contact@interactivconsulting.com](mailto:contact@interactivconsulting.com)  
[interactivconsulting@yahoo.fr](mailto:interactivconsulting@yahoo.fr)