



Formation
professionnelle
continue

CATALOGUE 2021

Téléchargeable sur nos sites web
www.itc-formation.com
www.interactivconsulting.com

Une Business Unit de :

Inter'Activ ✓
CONSULTING

Avant-Propos

Chère Madame, Cher Monsieur,

C'est avec une grande joie que nous vous annonçons pour ce début d'année 2021, le lancement, au sein de INTER'ACTIV CONSULTING , d'une branche dédiée à la formation professionnelle continue. Son nom commercial est **INTER'ACTIV TRAINING CENTER**, en abrégé **ITC**. Sa mission est d'assurer la formation continue des cadres et dirigeants des entreprises et organisations camerounaises et africaines dans les domaines des soft et hard skills pour leur permettre de faire face efficacement aux mutations et innovations grandissantes de leurs environnements professionnels.

INTER'ACTIV TRAINING CENTER arrive sur le marché de la formation professionnelle continue au terme d'une année difficile, marquée par une crise sanitaire mondiale sans précédent et dont les conséquences sont dramatiques sur la situation économique des pays, des entreprises et des organisations de par le monde. Notre entreprise n'y échappe pas. Mais nous y avons survécu et nous tenions à vous remercier sincèrement, car cela ne serait pas arrivé sans nos clients qui nous ont renouvelé leur confiance. Sans vous !

Être engagé à vos côtés dans le développement des savoirs et des compétences, et de la façon dont nous pouvons tous innover ensemble, a pris le dessus sur la psychose et la morosité imposées par le virus. Quoi de plus beau que de le matérialiser par ce nouvel instrument de travail qu'est **INTER'ACTIV TRAINING CENTER**, et que nous mettons à votre disposition pour le développement des compétences et le renforcement des capacités de vos équipes !

Afin de vous permettre d'aborder 2021 en toute sérénité et confiance, nous vous laissons découvrir ce catalogue de formation qui propose des contenus inspirants et des formateurs expérimentés pour une offre de formation professionnelle continue de qualité.

Bonne et heureuse année 2021.

INTER'ACTIV CONSULTING est une agence conseil en communication basée à Yaoundé. Elle a été créée en 2010 avec pour core business la communication pour le développement. Sa mission est d'aider – grâce à la communication - les organisations et les entreprises qu'elle conseille à gérer avec succès des projets de développement et à capitaliser les acquis de ces projets au profit des bénéficiaires et de leurs communautés.

Pourquoi former vos collaborateurs ?

Votre administration, votre entreprise ou votre organisation a besoin de collaborateurs formés à de nouveaux métiers exigeant de nouvelles compétences qui s'adaptent à l'évolution de leur carrière (changement de poste, promotion interne, recrutement) et aux multiples mutations et innovations de leur écosystème professionnel.



Ces nouvelles compétences peuvent heureusement s'acquérir hors du système éducatif classique. Bien que la professionnalisation des enseignements s'est accélérée ces dernières années, il reste que l'école continue de délivrer des théories avec un ancrage professionnel minimal qui permet juste d'appréhender la pratique professionnelle de manière générique.

Les programmes de formation continue que propose **INTER'ACTIV CONSULTING** à travers sa branche de formation **INTER'ACTIV TRAINING CENTER (ITC)** participent au renforcement et à la personnalisation de cette formation professionnelle générique. Ils offrent aux apprenants des outils clés en main qui leur permettent de trouver des solutions pratiques aux problèmes réels qu'ils rencontrent au quotidien au sein de leurs entreprises ou de leurs organisations. C'est pour cette raison qu'ils portent exclusivement sur des thématiques en lien direct avec les Domaines d'Activités Stratégiques (DAS) de **INTER'ACTIV CONSULTING**. Il s'agit de : la communication, le marketing, le digital, l'événementiel, le développement personnel et le team building.

Nos sessions de formation nous engagent vis-à-vis de nos apprenants, et permettent : (i) de partager notre expérience de terrain sur ces champs de compétences ; (ii) et d'apporter à vos équipes un conseil stratégique et un appui opérationnel bénévole dans l'exécution de leurs missions et activités pour le compte de votre institution.

En somme, plus que de simples sessions de formation, il s'agit de programmes d'entraînement et de coaching où chaque apprenant se retrouve en temps réel face à sa situation professionnelle personnelle avec des tuteurs expérimentés dédiés.

A vos souscriptions !

Alphonse ATEBA NOA

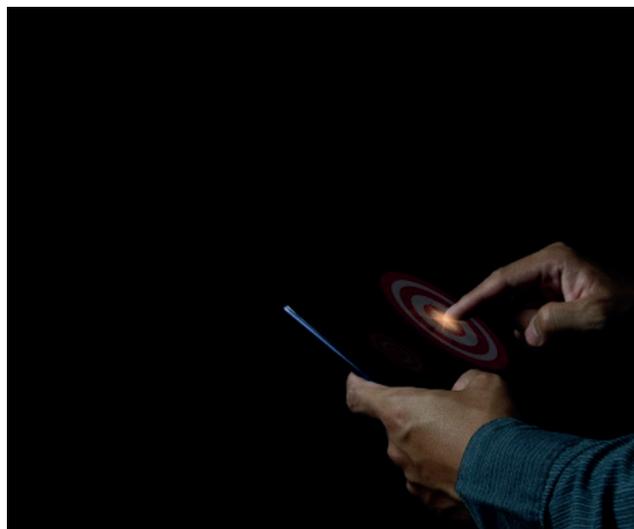


Nos thématiques de formations

L'ensemble de nos sessions thématiques sont disponibles à la carte selon vos besoins. N'hésitez pas de nous demander un devis pour celle(s) qui correspondrai(en)t à vos besoins.

1. Digital

- ✓ Élaborer et exécuter votre stratégie de communication digitale
- ✓ Créer et animer des communautés web efficaces sur les médias sociaux
- ✓ Savoir rédiger pour le web au profit de votre organisation/entreprise
- ✓ Créer, refondre, animer et optimiser un site web
- ✓ Organiser votre évènement sur le digital : planifier, organiser, animer et évaluer
- ✓ Planifier et exécuter votre campagne publicitaire sur le web
- ✓ Préparer et produire une vidéo pour le digital
- ✓ Organiser, exécuter le télétravail en milieu professionnel : démarches, outils et mesures de performance
- ✓ Enjeux et défis de la transformation digitale des entreprises
- ✓ E-réputation : construire et assurer la promotion de la réputation de votre entreprise ou de votre organisation sur les médias sociaux



2. Communication

- ✓ Construire votre identité visuelle : logotype, charte graphique et déclinaison
- ✓ Élaborer et mettre en œuvre un plan de communication pour le Développement (C4D)
- ✓ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de communication
- ✓ Gestion de crise et communication institutionnelle
- ✓ Concevoir et produire vos supports print, audiovisuels et numériques pour votre entreprise/organisation
- ✓ Le B-A-B-A de la rédaction journalistique à l'usage des dirigeants et cadres des entreprises/organisations
- ✓ Réussir l'organisation de son évènement d'entreprise/organisation : stratégie, logistique et communication
- ✓ 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



Consultez toutes nos offres de formation sur :

www.itc-formation.com

www.interactivconsulting.com

3. Marketing et ventes

- ✓ Élaborer et exécuter votre plan marketing
- ✓ Réussir le repositionnement de votre entreprise dans un marché concurrentiel : stratégie et mise en oeuvre
- ✓ Élaborer et mettre en oeuvre son plan d'actions commerciales : prospector, recruter et fidéliser vos clients
- ✓ Préparer et réussir sa négociation commerciale pour un closing gagnant-gagnant
- ✓ Optimiser les performances de votre entreprise/organisation à l'aide du marketing digital
- ✓ Construire, animer et motiver vos équipes commerciales
- ✓ Création publicitaire : du planning stratégique à l'exécution.



4. Management et gestion

- ✓ Management des équipes et gestion des compétences et talents en entreprise/organisation
- ✓ La prise de fonction du dirigeant : 90 jours pour réussir
- ✓ Booster l'efficacité et les performances de vos équipes par le management des projets en mode agile
- ✓ Management de crise : outils de décision en environnement incertain
- ✓ Conduite du changement : enjeux statistiques et outils pratiques
- ✓ Team building et culture d'entreprise : favoriser la cohésion de vos équipes et fédérer ses collaborateurs.



5. Développement personnel et leadership

- ✓ Prendre la parole en public et devenez cette personne que tout le monde veut suivre
- ✓ Soigner votre présentation pour convaincre votre auditoire
- ✓ Développer votre leadership et embarquer vos collaborateurs
- ✓ Créer et entretenir votre réseau relationnel pour atteindre vos objectifs individuel et professionnel



Nos sessions inter-entreprises

1ère session du 21 au 23 avril 2021

« Élaborer et exécuter votre plan d'actions commerciales : prospecter, recruter et fidéliser vos clients »

Lieu : Yaoundé

Durée : 3 jours

Frais de participation :

400 000 FRANCS CFA/PARTICIPANT (TTC)

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



OBJECTIFS :

- Maîtriser la démarche méthodologique à suivre pour élaborer votre plan d'actions commerciales (PAC)
- Savoir définir votre stratégie commerciale : objectifs à atteindre, cibles à viser, stratégies à déployer, discours à tenir
- Maîtriser les outils 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

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE :

- Maîtrisez les fonctions, enjeux et évolutions du PAC
- Concevez et rédigez votre PAC
- Exécutez et évaluez votre PAC
- Êtes-vous au top de vos compétences commerciales ?

CIBLES :

- Responsables des Directions/Départements / Services marketing et commercial
- Attachés commerciaux, Chefs 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
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois / raison de 1 Homme/jour par mois

Nos sessions inter-entreprises

2ème session du 9 au 11 juin 2021

« *Booster l'efficacité et les performances de vos équipes par le management des projets en mode agile* »

Lieu : Yaoundé

Durée : 3 jours

Frais de participation :

400 000 FRANCS CFA/PARTICIPANT (TTC)

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

OBJECTIFS :

- ✓ Maîtriser la démarche méthodologique en matière de gestion de projet opérationnel en entreprise
- ✓ Savoir cadrer, piloter et animer une équipe projet en mode agile
- ✓ Savoir sélectionner les outils collaboratifs adaptés aux réalités de son projet
- ✓ Maîtriser la conduite du changement et décupler les capacités opérationnelles de son équipe

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE :

- ✓ Objet et enjeux d'un projet opérationnel en entreprise
- ✓ Analyse préalable et avant-projet
- ✓ Techniques de gestion d'un projet
- ✓ Management opérationnel et gestion du changement
- ✓ Sélection et maîtrise des outils collaboratifs

CIBLES :

- ✓ Dirigeants : Managers, Directeurs, Chefs de département, Chefs de Division
- ✓ 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
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois en raison de 1 Homme/jour par mois

CATALOGUE
2021



Nos sessions inter-entreprises

3^{ème} session du 29 septembre au 1er octobre 2021

« Savoir rédiger pour le web au profit de votre organisation/entreprise »

 **Lieu :** Yaoundé

Durée : 3 jours

Frais de participation :

400 000 FRANCS CFA/PARTICIPANT (TTC)

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

OBJECTIFS :

- ✓ Acquérir les notions de base sur le référencement naturel (SEO) et le fonctionnement des outils de recherche des contenus éditoriaux sur Internet ;
- ✓ Maitriser la démarche méthodologique à suivre pour élaborer une stratégie éditoriale efficace sur Internet ;
- ✓ Connaître 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 ;
- ✓ Maitriser 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 sou-



haitant optimiser et sécuriser sa présence sur le web (sites web, réseaux sociaux, applications web...)



MÉTHODES :

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

LES + DE LA FORMATION :

- Un livre outil offert
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois en raison de 1 Homme/jour par mois

Nos sessions inter-entreprises

4ème session du 24 au 26 novembre 2021

« *Élaborer et exécuter votre stratégie de communication* »

Lieu : Yaoundé

Durée : 3 jours

Frais de participation :

400 000 FRANCS CFA/PARTICIPANT (TTC)

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

OBJECTIFS :

- ✓ Maitriser les enjeux et les principes clés de la communication en positionnant sa fonction et ses missions pour faire de la communication un levier essentiel à l'atteinte de ses objectifs et celles de son institution ;
- ✓ Être capable d'élaborer soi-même ou de coordonner l'élaboration d'une stratégie de communication globale / Bâtir un plan de communication cohérent et le mettre en œuvre ;
- ✓ Connaître de A à Z le processus de conception et de production des outils de communication.

ITINÉRAIRE PÉDAGOGIQUE :

- ✓ Positionner la fonction communication dans votre organisation : Identifier les formes de communication (de la communication institutionnelle à la communication pour le développement) ; les fonctions et les missions du responsable de communication, son domaine de compétence, ses interlocuteurs... ;
- ✓ Maitriser le processus d'élaboration de la stratégie de communication ;
- ✓ Auditer les dispositifs de communication et faire une analyse diagnostique de la situation de votre institution, définir la stratégie pertinente pour votre institution, élaborer le plan opérationnel de mise en œuvre y compris le cadre de suivi évaluation ;
- ✓ Utiliser les ressources de la communication pour motiver en interne et mobiliser en externe : Concevoir et animer des publications internes (journal, newsletter), connaître les règles et les outils pour développer vos relations presse (Ateliers thématiques).



CIBLES :

- ✓ Responsables de communication
- ✓ Cadres des cellules de communication
- ✓ Chef projet en charge des activités de Communication pour Développement (C4D)
- ✓ Responsable de RSE
- ✓ Responsables du suivi-évaluation des projets
- ✓ Staff des collectivités territoriales décentralisées
- ✓ Staff des fondations d'entreprises

MÉTHODES :

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

LES + DE LA FORMATION :

- Un livre outil offert
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois en raison de 1 Homme/jour par mois

CATALOGUE
2021



Notre session en alternance

« Management des équipes et gestion des compétences et talents en entreprise/organisation »

Lieu : Yaoundé

Durée : 5 semaines

Date : modulable à la demande

Frais de participation :

750 000 FRANCS CFA PAR PARTICIPANT (TTC)

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



OBJECTIFS :

- ✓ 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, chef ou leader : qui êtes-vous ?

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.

LES + DE LA FORMATION :

- Un livre outil offert sur le plan d'action commerciale
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois en raison de 1 Homme/jour par mois

FICHE DE SOUSCRIPTION

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

Nom de l'Institution :

Coordonnées :

Tél :

Fax :

E-mail :

Web site :

B.P. :

Secteur d'activités :

Nombre de participants à inscrire :

Noms et prénoms des participants désignés :

1

2

3

4

5

Montant total souscrit : (400 000 Fcfa HT par participant) à l'exception de la session en alternance

En chiffres..... FCFA HT

En toutes lettres..... FCFA HT

Modalités de paiement (Chèque, virement bancaire, espèces)

100%, avant le début de la formation.

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 / formation@interactivconsulting.com
interactivconsulting@yahoo.fr

Nos principaux formateurs ITC

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.interactivconsulting.com.

Ils nous font confiance



**Cabinet Ekeme
LYSAGHT**

Inter'Activ

CONSULTING

AGENCE SPÉCIALISÉE EN
COMMUNICATION POUR LE DÉVELOPPEMENT

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

Web : www.interactivconsulting.com

Email : contact@interactivconsulting.com
interactivconsulting@yahoo.fr