



Formation professionnelle continue CATALOGUE 2023

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

Une Business Unit de :

Inter'Activ 
CONSULTING



Près de 200 personnes formées, depuis 2021. INTER'ACTIV TRAINING CENTER ne compte pas s'arrêter là en 2023 !



Chère Dirigeante, cher Dirigeant,

INTER'ACTIV TRAINING CENTER est arrivé sur le marché de la formation professionnelle continue dans un contexte de crise sanitaire mondiale sans précédent et dont les conséquences ont été importantes pour les entreprises et organisations africaines et, plus particulièrement, camerounaises.

En effet, elles ont dû réinterroger leurs modèles classiques de fonctionnement pour se réinventer et développer les compétences de leurs cadres et dirigeants pour faire face avec efficacité aux mutations et innovations grandissantes de leurs environnements professionnels.

INTER'ACTIV TRAINING CENTER s'est donc employé, avec succès, à accompagner ses clients dans ce processus de renforcement de capacités en offrant un ensemble de sessions thématiques – disponibles en inter-entreprises ou à la carte selon leurs objectifs et besoins – en lien avec la communication, le marketing (commercial), le management (gestion) et, plus généralement, le digital.

Depuis lors, une centaine d'apprenants ont été formés par notre Centre, et nous vous en remercions grandement.

Fort de votre confiance, INTER'ACTIV TRAINING CENTER a décidé de renouveler son offre de formation pour le compte de l'année 2023, non sans

innover. L'accent est ainsi mis sur le digital comme un moyen pour vous de mieux communiquer, de mieux vendre, de mieux vous vendre, ou encore de mieux organiser le travail de vos équipes.

Et pour cause : diriger et développer son entreprise/ Organisation à l'aube de la 4ème révolution industrielle, est-ce si simple ? Quelle stratégie digitale avez-vous mis en œuvre pour répondre à vos enjeux post-covid ? Que vous faut-il de plus dans ce système organisationnel interconnecté ? Êtes-vous en mesure de répondre aux nouvelles exigences de vos clients ou de vos usagers ? Vos équipes sont-elles mobilisées, responsabilisées et autonomes ?

Si vous hésitez encore dans votre réponse à une seule de ces questions, ce nouveau programme est fait pour vous !

Mieux que de nouvelles sessions thématiques en lien avec le digital, INTER'ACTIV TRAINING CENTER intensifie ses programmes de coaching GRATUITS post-formation au cours desquels chacun des apprenants se retrouve en temps réel face à sa situation professionnelle personnelle avec des formateurs expérimentés dédiés. Les retours sur attentes et investissement n'en seront que meilleurs pour vous et votre entreprise/organisation.

Alors, découvrez sans plus tarder l'intégralité de notre nouvelle offre de formation pour l'année 2023.

Le Directeur Délégué

Consultez toutes nos offres de formation sur :
www.itc-formation.cm
www.interactivconsulting.com



5 au 7 avril 2023

« Maîtriser les principaux outils digitaux pour améliorer le travail collaboratif et l'agilité de vos équipes »



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 en matière de gestion de projet opérationnel en entreprise
- Savoir cadrer, piloter et animer une équipe projet en mode agile
- Savoir sélectionner et utiliser les outils collaboratifs adaptés aux réalités de votre projet
- Maîtriser la conduite du changement et décupler les capacités opérationnelles de votre 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, 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
- Un coaching personnalisé en distanciel sur 3 mois en raison de 1 Homme/jour par mois



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





28 au 30 juin 2023

« La communication digitale : tendances, pratiques et outils pour booster la communication de votre 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
- ✓ 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
- ✓ 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...)

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



Les + de la formation :

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



4 au 6 octobre 2023

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



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





4ème session
22 au 24 novembre 2023

« Communication institutionnelle et gestion de la communication en période de crise »

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 enjeux et les principes clés de la communication institutionnelle comme levier essentiel à l'atteinte des objectifs de l'entreprise
- ☑ Être capable d'élaborer soi-même ou de coordonner l'élaboration d'une stratégie de communication institutionnelle
- ☑ Savoir reconnaître les premiers symptômes d'une crise en entreprise et maîtriser les 9 étapes majeures pour y faire face
- ☑ Maîtriser les 3 stratégies majeures à mettre en place pour faire face à une situation de crise en entreprise
- ☑ Savoir éviter les 7 erreurs les plus récurrents en situation de communication de crise en entreprise

Itinéraire pédagogique :

- ☑ **Positionner la fonction communication dans votre organisation :** Identifier les fonctions et les missions du responsable communication institutionnelle, son domaine de compétence, ses interlocuteurs...
- ☑ **Maîtriser le processus d'élaboration de la stratégie de communication institutionnelle :** Auditer les dispositifs de communication interne et externe 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
- ☑ **Élaborer et mettre en œuvre un plan de communication de crise :** analyse des symptômes, définition des stratégies, désignation des porte-parole, éléments de langage et média training, scénarios de sortie de crise et capitalisation des acquis

Cibles :

- ☑ Dirigeants d'entreprise
- ☑ Responsables de communication
- ☑ Cadres de communication
- ☑ 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



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
- ✓ **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

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

INTERACTIV 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.

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



EKEME LYSAGHT
MANDATAIRE OAPI DEPUIS 1978



Inter'Acti ✓
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