



*Catalogue*  
**FORMATIONS**

# PLAN

MOTS DU FONDATEUR	03
QUELQUES CHIFFRES CLÉS	04
POURQUOI NOUS CHOISIR	05
MISSION, VISION, VALEURS	06
NOS OFFRES DE FORMATION	09
NOS DOMAINES DE FORMATION	12
KIT LEADERSHIP	15
KIT CALL CENTER	18
KIT COMMERCIAL	22
KIT EMPLOI	30
KIT ENTREPRENEUR	31
KIT FINANCIER	32
KIT FORMATEUR	38
KIT GRH	40
KIT JURIDIQUE	46
KIT LOGISTIQUE	51
KIT MANAGER	56
KIT DÉVELOPPEMENT PERSONNEL	66
KIT MARKETING	70
KIT INFORMATIQUE	77
TCYB	81
TEAM BUILDING	82
PACK FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT	83
FINANCEZ VOS FORMATIONS AVEC LE FMFP	84
LES DISPOSITIFS FMFP	85
ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE	87
CALENDRIER DE FORMATION 2026	89
NOS FORMATEURS	90

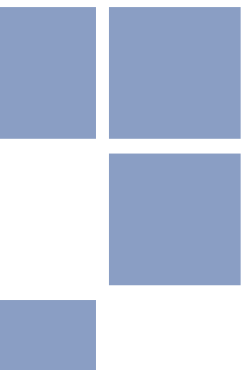
## MOTS DU FONDATEUR

---

”

Travaillant dans une démarche d'amélioration continue durant ces 17 ans d'expérience, nous avons conjugué créativité dans notre façon d'agir et d'intervenir, perfectionnement continu des compétences et expériences de nos intervenants, réactivité et adaptation étroite de nos offres aux demandes et aux besoins de nos clients en particulier et du marché dans son ensemble. Nous mettons notre passion et nos valeurs au service tant de nos clients que de notre profession. Et nous n'avons pas hésité à consulter des spécialistes locaux et internationaux pour nous aider dans cette recherche de l'excellence. "

*Prosperin Tsialonina*



## QUELQUES CHIFFRES CLÉS

---

**9392** ◀

**participants certifiés**

dont **+747** ◀

en 2025

**+73** ◀

**intervenants expérimentés,**

évoluant dans le métier et  
maîtrisant le contexte  
et la culture malgache

**3226** ◀

**entités clientes,**

dont les ONG, les associations, les Partenaires  
techniques et financiers dans tous les secteurs  
(Services, Banque, Assurances,  
Télécommunications, Agroalimentaire,  
Santé, Éducation, Commerce)

**300** ◀

**formations financées par FMFP**

**312** ◀

**contrats signés**

**17** ◀

**ans d'activités**

# POURQUOI NOUS CHOISIR ?

## Formations dispensées par des spécialistes

Nos offres de séminaires de formation sont assurées par des professionnels/spécialistes, qui ont à la fois une solide connaissance théorique en la matière, au minimum un master professionnel/recherche d'un (e) institut/université international (e) et/ou reconnu (e) ET des expériences probantes d'au moins 10 ans en entreprise, dans le domaine de son intervention.

## Formation de formateurs

Nos intervenants reçoivent des formations de formateurs (ingénierie de formation) avant d'exercer. Ces intervenants, spécialistes de leurs domaines respectifs permettent une meilleure expérience de développement de compétences à nos clients.

## Plusieurs cas pratiques/ réels

Un des avantages de travailler avec nous est la maîtrise de la culture locale par nos formateurs. C'est un point essentiel pour les échanges et le transfert de connaissances (proposition de nouveaux outils et démarches).

Nos intervenants ont également une large connaissance du milieu des affaires malagasy.

Les cas et exemples sur lesquels les participants travaillent, doivent refléter leur situation de travail quotidienne.

## Différentes approches, selon l'objectif de chaque formation

Nos séminaires de formation sont adaptés aux besoins de nos clients. Les approches ne sont pas pareilles d'un public/client à l'autre. Les langues de formation sont adaptées selon l'aise et l'objectif du client (français, malagasy et anglais pour certains thèmes).

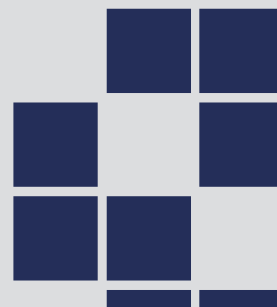
## Plusieurs intervenants

Chaque formateur est spécialiste de son domaine et intervient seulement sur les sujets qu'il maîtrise et pour lesquels il est affecté.

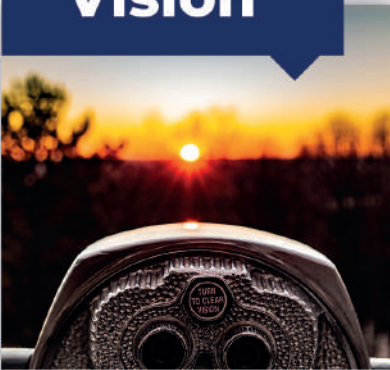
Il nous arrive de faire appel à plusieurs intervenants sur les séminaires de formation qui couvrent plusieurs modules et/ou sous-thèmes. Chaque intervenant sur un thème précis dans le processus.

## Rapport Qualité / Prix

Nous nous engageons à améliorer la qualité de nos programmes de formation chaque année et à offrir un service irréprochable avec un rapport qualité-prix attractif.



## Vision



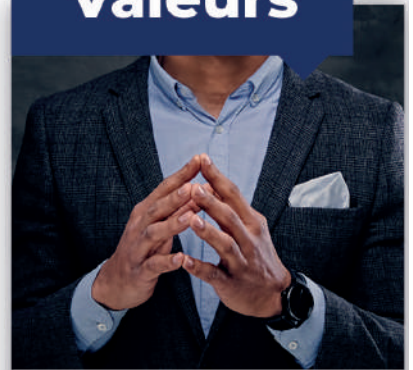
Être l'entreprise de référence en termes de développement du capital humain au sein des entreprises et organisations à Madagascar et dans la Région Océan Indien

## Mission



Offrir des renforcements des capacités et des formations aux entreprises et organisations dans le but de développer leur compétitivité et leur performance.

## Valeurs



- Efficacité
- Leadership
- Satisfaction client
- Flexibilité
- Intégrité




# CAPITALISEZ SUR L'HUMAIN

**+778** Employés gérés

**76** Sociétés clientes

**04** Organisations nationales non gouvernemental

 +261 32 05 357 35

 [info@kentia-rh.com](mailto:info@kentia-rh.com)

 [www.kentia-rh.com](http://www.kentia-rh.com)

**Expertise  
de plus de 16 ans**



**Services  
sur-mesure**



**Gain  
de temps**



**Discrétions**



**Maitrise  
des coûts**



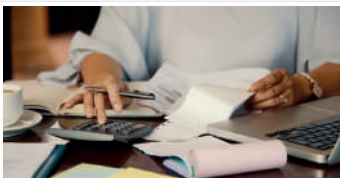
**Utilisation du système ODOO:  
nouvel outil de gestion RH**



## **VOTRE MEILLEUR ALLIÉ EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES**

**Vous serez accompagnés tout au long de nos prestations en RH. Vous bénéficierez d'un service sur-mesure, de nos conseils, et de l'assistance de notre équipe.**

### **Gestion de Paie**



Assurance, obtention d'une gestion de paie correcte et certaine, diminution des risques d'erreurs,... tels sont vos avantages en nous confiant votre gestion de paie.

### **Portage salarial**



Vous pourriez être un travailleur/ consultant indépendant tout en gardant les avantages d'un salarié d'une grande entreprise.

### **Recrutement**



Vous bénéficierez de notre expertise en terme de recrutement. Nous avons mis en place un process sur-mesure pour recruter efficacement..

### **Évaluation du personnel**



Mettez à jour tous les points concernant vos salariés ou vos collaborateurs.

### **Sourcing**



Vos offres seront présentées dans tous nos canaux de communication (online ou offline)

### **Conseils juridiques**



Nous disposons d'un poule de juristes, d'avocats et d'experts en droit de travail prêts pour vous aider à protéger les intérêts de votre organisation et/ ou entreprise tout en respectant vos devoirs.



## NOS OFFRES DE FORMATION

---

### Formation Grand public

Nous offrons des programmes de formation et de facilitation d'ateliers et de séminaires destinés au grand public : particuliers, professionnels, entreprises et organisations présentes à Madagascar. Nos contenus, fondés sur l'expérience et la recherche de nos intervenants, couvrent un large éventail de thématiques. Un calendrier de formation est prédéfini pour faciliter votre planification. Nous offrons ainsi l'approche la plus diversifiée du pays au service des acteurs engagés dans le développement socio-économique.

### Formation Sur-mesure

Nous mettons également à disposition, notre large réseau d'experts pratiques et théoriques issus surtout du monde professionnel et soigneusement sélectionné dans le cas où nous devrions répondre à une demande spécifique nécessitant une formation sur mesure.

Les offres, taillées sur mesure, tiennent compte de plusieurs paramètres comme le contexte, le groupe cible (niveau de formation, âge, culture, maturité, etc.), mais également et surtout des objectifs de la formation.

**NEW**



## Coaching et mentorat

Nous proposons des services de coaching, mentoring et accompagnement personnalisés pour les particuliers, professionnels et équipes. Ces interventions visent à développer les compétences, clarifier les objectifs, renforcer la confiance et soutenir la prise de décisions stratégiques. Grâce à un suivi individualisé et des méthodes adaptées, nous favorisons l'épanouissement professionnel, la performance durable et l'atteinte de résultats concrets, tout en accompagnant chaque acteur dans son évolution personnelle et organisationnelle.

## Team Building

Les séances de team building que nous proposons ciblent les entreprises et organisations. Intenses, interactives et inoubliables, elles s'appuient sur une méthodologie expérientielle. Elles visent à :

- ▶ révéler les forces et les doutes de l'équipe dirigeante,
- ▶ identifier les mécanismes favorisant le membership,
- ▶ renforcer la communication, développer la confiance, stimuler la collaboration,
- ▶ améliorer la gestion des conflits et aligner les membres autour de priorités communes afin de dynamiser durablement le travail collectif.



## Organisation de séminaire et atelier

Nous proposons l'organisation de séminaires et d'ateliers sur mesure pour les entreprises et organisations. Ces sessions favorisent le partage de connaissances, le développement des compétences et la réflexion stratégique. Conçues pour être interactives et participatives, elles permettent de renforcer la cohésion, stimuler l'innovation et atteindre des objectifs précis, tout en offrant une expérience professionnelle structurée et adaptée aux besoins spécifiques de chaque groupe.

## Consulting

Nous proposons des services de consulting pour les grandes entreprises et projets d'envergure à Madagascar. Notre expertise couvre l'analyse stratégique, la planification, l'optimisation des processus et la résolution de problématiques complexes. Grâce à des approches personnalisées et basées sur l'expérience de nos consultants, nous accompagnons nos clients dans la réussite de leurs projets, la prise de décisions éclairées et l'atteinte d'objectifs ambitieux et durables.

# NOS DOMAINES DE FORMATION

---



**TCYB**

Spécialisée dans la formation et le renforcement des capacités depuis bientôt 17 ans, Kentia-Formation sarl bénéficie aujourd'hui d'une grande expérience qu'elle met au profit d'un large public. Assurant la mission du développement et d'accompagnement des compétences pour les ressources humaines à Madagascar.

Avec l'évolution constante de la demande, venant tant du grand public que des entreprises et organisations, Kentia-formation sarl dispose aujourd'hui de la capacité à répondre aux attentes en formation de tout un chacun dans plusieurs secteurs. La société propose plusieurs thèmes de formation, destinés aux cadres moyens, cadres, chefs et/ou managers d'entreprises/sociétés et d'organisations. Et cela parmi des domaines diversifiés comme : le Leadership, le management, l'entrepreneuriat, le callcenter, le commercial, les finances, la GRH, le juridique, le marketing, la stratégie d'entreprises, la logistique, le team building et encore d'autres thèmes de développement personnel.

Chaque programme de formation vise une approche structurée et un encadrement favorisant les échanges d'expériences, travaux pratiques, la mise en situation ou encore les études de cas. Les méthodes et outils apportés par ses formateurs permettant une application directe en environnement professionnel dans le but de développer la compétitivité du participant et par la même occasion celle de son entreprise/organisation.

Chaque collaborateur de Kentia-formation s'est également engagé à améliorer chaque année les programmes de formation en proposant une gamme de service irréprochable grâce à son expertise. Grâce à ce parcours en matière de renforcement de capacités, l'impact des formations sur les participants est aujourd'hui considérable en ce qui concerne leurs réussites et leurs évolutions dans leurs plans de carrière.



**300**  
formations  
financées  
à ce jour

*Accompagnement*

**GRATUIT**

sur le montage de dossier de *demande de financement au*

**FMFP**

▶ **Requête Individuelle (RI)**

▶ **Appel à Projet (AP)**

▶ **Formations Pré-approuvées**

Le "Kit Leadership" est parmi nos produits phares. C'est un programme de développement personnel et professionnel conçu pour les managers et futurs leaders afin d'exceller dans la conduite des équipes et le pilotage du changement. Il est composé de plusieurs thèmes dynamiques qui évoluent tout au long de l'année, permettant un apprentissage progressif et concret.

L'objectif de la formation est de transmettre aux participants les clés pour devenir des leaders efficaces et inspirants : comprendre l'importance du leadership et de la conduite du changement, tout en renforçant les relations humaines et l'intelligence émotionnelle au sein des équipes.

- ▶ Créer une conscience des valeurs personnelles pour mieux se connaître et s'affirmer en tant que leader.
- ▶ Renforcer les bons rapports au sein d'une équipe et utiliser des feedbacks constructifs.
- ▶ Appliquer le leadership situationnel selon le niveau de maturité des collaborateurs et déléguer efficacement.
- ▶ Gérer les dynamiques de groupe, poser des questions enrichissantes en coaching et utiliser l'intelligence émotionnelle pour réguler ses réactions.
- ▶ Identifier les étapes du changement, évaluer les besoins et capacités de l'organisation, et conduire des projets attractifs en surmontant les résistances.

À la fin de la formation, les participants seront capables de piloter le changement de manière stratégique, éthique et durable, tout en mobilisant leurs équipes vers la réussite collective.



## Hery Andry

### **RAKOTONANAHARY**

A la barre, notre intervenant dispose de solides compétences en tant qu'Expert en Développement Personnel Diplômé de l'Université Paris 7 : cycle en Sociologie. Officiant également en tant qu'Initiateur et consultant principal du programme de formation Youth Leadership Training Program (YLTP) de la Fondation Friedrich Ebert (FES) à Madagascar et dirigeant des formations et des recherches à l'Institut de Technologie de l'Éducation et du Management (ITEM)

# Thème : LEADERSHIP



- 
- ▶ Objectifs
- A la fin de la formation, le participant devrait être capable de :
- ▶ Créer une conscience des valeurs personnelles afin d'apprendre davantage sur soi
  - ▶ Prendre conscience de l'importance du renforcement des bons rapports au sein d'une équipe
  - ▶ Utiliser une réaction modérée et constructive dans la formulation des feed backs
  - ▶ Utiliser le leadership situationnel selon le niveau de maturité du collaborateur
  - ▶ Elaborer un outil précis de délégation d'une tâche
  - ▶ Appliquer les 3 principales stratégies de régulation d'une dynamique de groupe selon le modèle de Schutz
  - ▶ Poser des questions d'enrichissement des perceptions pendant un coaching selon le modèle "GROW"
  - ▶ Identifier, contrôler et améliorer les réactions émotionnelles selon l'Intelligence Emotionnelle
  - ▶ Caractériser les 5 étapes du changement, les comportements associés et les conduites à tenir d'un leader
  - ▶ Evaluer la décision du leader selon un cadre éthique
- 
- ▶ Public cible
- Tout responsable amené à diriger ou à coacher des personnes. Cadres et Chargés de changement.
- 
- ▶ Durée
- 3 jours
- 
- ▶ Coût
- 825 000 Ar
- 



# Thème : CONDUITE DU CHANGEMENT



- 
- ▶ Objectifs
- A la fin de la formation, le participant devrait être capable de :
- ▶ Estimer le besoin et la capacité de changement de l'organisation
  - ▶ Différencier les phases cycliques du déroulement d'un processus de changement et les utiliser activement pour sa gestion
  - ▶ A l'aide de techniques de questionnement systémique, améliorer la prise de conscience des collaborateurs ou collègues vis-à-vis de leur situation et des changements possibles
  - ▶ Formuler des objectifs de changements et des projets attractifs.
  - ▶ Reconnaître les résistances chez soi et chez les autres et les utiliser de manière constructive.
  - ▶ Appliquer et ancrer le changement.
- 
- ▶ Public cible
- Tout responsable amené à diriger ou à coacher des personnes, Cadres et Chargés de changement, Dirigeants d'Entreprise, Responsables des Ressources Humaines, Chefs de Projet.
- 
- ▶ Durée
- 3 jours
- 
- ▶ Coût
- 825 000 Ar
- 



## Julia

### RAKOTOMANGA

Le " kit call center " vise à faire comprendre et mieux intégrer le travail au sein des centres d'appel, plus communément appelés "call center", dans lequel la connaissance des langues et la maîtrise de soi sont extrêmement importantes. Durant la formation, un accent est mis sur l'écoute active qui est jugé indispensable dans le processus de compréhension mutuelle et faisant partie intégrante des capacités pour mieux vendre, mieux négocier ou mieux manager.

Pour pouvoir conseiller et/ou informer au mieux les clients au bout du fil, certaines qualités sont requises et par la même occasion des objectifs doivent être fixés comme :

- ▶ Appréhendez les fondamentaux de la télévente
- ▶ Connaître et maîtriser les différentes phases
- ▶ Développer les techniques d'argumentation au téléphone
- ▶ Optimiser la gestion de la relation téléphonique pour développer l'image de marque de l'entreprise

Connaissant toutes les ficelles du métier, notre coach formatrice en animation commerciale et supervision call center est devenue aujourd'hui une personnalité incontournable grâce à plus de 10 ans d'expérience en matière de vente dans le secteur des centres d'appel.



# Thème : ACCROCHER EFFICACEMENT SES PROSPECTS



- ▶ Objectifs
  - ▶ Appréhender les étapes clés de la préparation commerciale et démontrer comment elles contribuent à la réussite d'une approche convaincante.
  - ▶ Mettre en pratique une prise de contact maîtrisée en simulant des scénarios de rencontre avec des clients potentiels.
  - ▶ Analyser les facteurs essentiels pour créer une envie d'écoute chez l'interlocuteur et évaluer comment ces éléments influent sur la qualité de la communication commerciale.
  - ▶ Concevoir une argumentation commerciale persuasive en intégrant des éléments appris et en adaptant la communication en fonction des besoins spécifiques du client.
  - ▶ Évaluer la manière dont les objections sont traitées, en identifiant les techniques les plus efficaces et en proposant des améliorations pour optimiser la gestion des objections dans un contexte commercial.

▶ Public cible Représentant Commercial, Responsable des Ventes, Conseiller Commercial, Gestionnaire de Relations Client, Consultant en Vente.

▶ Durée 1 jour

▶ Coût 350 000 Ar



# Thème : SERVICE CLIENT & RELATION CLIENT MULTICANALE



- ▶ Objectifs
  - ▶ Maîtriser les techniques d'accueil, de communication et de gestion des objections.
  - ▶ Professionnaliser la relation client sur téléphone, WhatsApp, e-mail et présentiel.
  - ▶ Comprendre les standards call-center.

▶ Public cible Agents front office, commerciaux, superviseurs, réceptionnistes.

▶ Durée 2 jours

▶ Coût 600 000 Ar



# Thème : LA TÉLÉ-VENTE



- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre les Principes Fondamentaux de la Télévente
    - ▶ Appliquer des Techniques Verbales et Non Verbales dans la Télévente
    - ▶ Développer et appliquer des stratégies de vente, ainsi que des compétences pour gérer les objections des clients.
    - ▶ Appliquer des compétences spécifiques pour qualifier les prospects et fournir un service client de qualité par téléphone.
- 
- ▶ Public cible
    - ▶ Télévendeur Junior
    - ▶ Conseiller Commercial en Télévente
    - ▶ Assistant(e) Service Client Téléphonique
    - ▶ Représentant Commercial
    - ▶ Téléconseiller
    - ▶ Chargé(e) de Prospection Téléphonique
    - ▶ Coordinateur(trice) Télévente
- 
- ▶ Durée                    1 jour
- 
- ▶ Coût                     350 000 Ar
- 



Le "kit commercial" est parmi nos produits phares. C'est un processus de développement personnel et professionnel conçu pour les managers et les commerciaux à exceller dans leur métier. Il est composé de plusieurs thèmes dynamiques qui évoluent, chaque mois, tout au long de l'année.

L'objectif de la formation est de transmettre aux futurs managers commerciaux les rouages de détail de la fonction commerciale :

il est important de faire comprendre que l'activité commerciale est le poumon de l'entreprise.

- ▶ Démontrer également les cultures nécessaires pour vendre et commercialiser les produits des marketers.
- ▶ Avoir une vision commune et transversale
- ▶ Et à la fin penser à travailler comme les professionnels internationaux capables de maîtriser les marchés globaux.



## Cédric

### **RAZAFINTSALAMA**

Actif dans les domaines du marketing, du développement commercial et du management depuis plus de 26 ans, Cédric RAZAFINTSALAMA dispose d'une expertise approfondie acquise au sein de grandes entreprises, de groupes locaux et à travers des missions de conseil stratégique à Madagascar. Ancien Directeur Commercial et Responsable Marketing, il a piloté des stratégies commerciales, des plans marketing, des réseaux de distribution et des forces de vente dans des secteurs variés (distribution, automobile, énergie, biens de consommation).

Spécialiste de la structuration commerciale, de la performance des équipes de vente, du trade marketing et de la relation client, il intervient également sur les techniques de vente, la négociation, l'organisation commerciale et la gestion des résultats. Intervenant et formateur chez KENTIA FORMATION, il allie approche stratégique et pragmatique, orientée résultats, pour accompagner durablement les entreprises dans leur croissance et la montée en compétences de leurs équipes.

## Thème : LES TECHNIQUES D'ACCUEIL

- 
- ▶ Objectifs
- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- ▶ Adopter une posture professionnelle et chaleureuse dès le premier contact.
  - ▶ Maîtriser les techniques d'accueil physique et téléphonique.
  - ▶ Créer une première impression positive et durable.
  - ▶ Communiquer avec courtoisie, efficacité et assertivité.
  - ▶ Gérer les situations d'accueil délicates avec calme et professionnalisme.
- 
- ▶ Public cible
- Toute personne en contact avec le public et/ou les clients : agents d'accueil, personnels au guichet, au comptoir, confrontés à des situations délicates.
- 
- ▶ Durée
- 1 journée
- 
- ▶ Coût
- 350 000 Ar
- 



## Thème : PROSPECTION ET SUIVI CLIENT

- 
- ▶ Objectifs
- Cette formation vise à permettre aux participants de :
- ▶ Comprendre les fondamentaux de la prospection commerciale et du cycle de suivi client.
  - ▶ Identifier, qualifier et prioriser efficacement les prospects afin d'optimiser le portefeuille clients.
  - ▶ Mettre en œuvre des techniques de communication adaptées pour établir un premier contact professionnel et créer une relation de confiance.
  - ▶ Structurer et appliquer un suivi client rigoureux pour fidéliser, relancer efficacement et transformer les opportunités en ventes durables.
- 
- ▶ Public cible
- ▶ Chargé(e) de prospection commerciale
  - ▶ Commercial(e) terrain
  - ▶ Conseiller(ère) commercial(e)
  - ▶ Assistant(e) commercial(e)
  - ▶ Chargé(e) de relation client
  - ▶ Responsable ou agent de suivi clientèle
  - ▶ Téléconseiller(ère)
- 
- ▶ Durée
- 1 jour
- 
- ▶ Coût
- 350 000 Ar
- 



## Thème : TECHNIQUES DE VENTE ET DE NEGOCIATION COMMERCIALE

- 
- ▶ Objectifs Cette formation vise à permettre aux participants de :
- ▶ Structurer efficacement leur démarche commerciale.
  - ▶ Identifier les besoins clients et adapter leur argumentaire de vente.
  - ▶ Maîtriser les techniques clés de persuasion et de négociation.
  - ▶ Gérer les objections avec assurance et conclure des ventes gagnant-gagnant.
  - ▶ Renforcer durablement leur performance commerciale et leur impact terrain.
- 
- ▶ Public cible Commerciaux, Responsables commerciaux et chefs d'équipe, Chargés de clientèle et conseillers commerciaux, Entrepreneurs, dirigeants de PME et porteurs de projets. Toute personne amenée à vendre, négocier ou convaincre dans son activité professionnelle.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : CONVAINCRE ET S'IMPOSER EN NEGOCIATION

- 
- ▶ Objectifs
- L'objectif de la formation est de transformer les participants en véritables négociateurs qui pourront faire face à toutes les situations.  
À l'issue de la formation, les participants devront :
- ▶ comprendre clairement ce qu'est la négociation et ses enjeux
  - ▶ connaître le processus d'une bonne négociation
  - ▶ acquérir les techniques pour faire face à toutes les situations
  - ▶ être à même de mener à leurs termes toutes les négociations auxquelles ils feront face.
- 
- ▶ Public cible
- Toute échelle de l'entreprise, toute personne en relation avec les clients, les fournisseurs et les partenaires de l'entreprise, le service clientèle, le superviseur commerciaux, les managers commerciaux, les cadres, le service achat, le service approvisionnement, ...
- 
- ▶ Durée
- 1 journée
- 
- ▶ Coût
- 350 000 Ar
- 



## Thème : CORRESPONDANCE PROFESSIONNELLE EN FRANÇAIS

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Améliorer la qualité de rédaction des documents professionnels et leur lisibilité
    - ▶ Acquérir de l'assurance et se sentir plus à l'aise dans l'écriture d'une lettre ou un quelconque document professionnel, même face à une situation nouvelle ;
    - ▶ Appliquer les règles et usages actuels.
- 
- ▶ Public cible Toute personne évoluant dans le secteur administratif ou commercial et désirant améliorer et mettre à jour ses connaissances sur tout ce qui a trait à la rédaction de la correspondance professionnelle.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : MANAGEMENT COMMERCIAL

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Concevoir des objectifs commerciaux SMART adaptés à son marché et ses ressources
    - ▶ Élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale
    - ▶ Concevoir et utiliser des outils de suivi des performances commerciales
    - ▶ Interpréter les données commerciales pour formuler des recommandations stratégiques
    - ▶ Organiser et stimuler une équipe commerciale
- 
- ▶ Public cible Directeurs commerciaux. Responsables, manager ou équipes de vente. Tout professionnel souhaitant développer des compétences en gestion stratégique des ventes et commercial.
- 
- ▶ Durée 1 journée
- 
- ▶ Coût 350 000 Ar
- 



## Thème : FONDAMENTAUX D'UNE RELATION CLIENT DE QUALITÉ

- 
- ▶ Objectifs
- Cette formation vise à permettre aux participants de :
- ▶ Comprendre les principes et l'importance d'un service client de qualité
  - ▶ Développer des compétences en communication pour interagir efficacement avec les clients
  - ▶ Gérer les réclamations et les conflits de manière professionnelle
  - ▶ Mettre en place des procédures et des outils pour améliorer continuellement le service client
  - ▶ Fidéliser les clients en créant des expériences positives et mémorables
- 
- ▶ Public cible
- ▶ Responsables et agents du service client
  - ▶ Managers et superviseurs d'équipe
  - ▶ Vendeurs et commerciaux
  - ▶ Responsables de la relation client
  - ▶ Toute personne impliquée dans la gestion des clients
- 
- ▶ Durée
- 2 jours
- 
- ▶ Coût
- 600 000 Ar
- 



L'atelier de formation " Kit Emploi " propose un accompagnement pour faciliter l'insertion professionnelle des jeunes étudiants et diplômés. Depuis sa création, un grand nombre d'étudiants et de chercheurs d'emploi ont pu suivre cet atelier qui offre une formation de haut niveau pour tous ceux qui souhaitent faire leur entrée dans le monde professionnel.

Ayant 6 modules, la formation comprend plusieurs points dont :

- ▶ le bilan des compétences
- ▶ comment réaliser une recherche d'emploi efficace
- ▶ comment rédiger un CV gagnant
- ▶ écrire une lettre de motivation attractive
- ▶ franchir avec succès les étapes de présélection
- ▶ convaincre lors de l'entretien de recrutement



Hery Andry  
**RAKOTONANAHARY**

A l'instar du Kit leadership, le pilotage de la session Kit Emploi est également effectué par un Expert en développement personnel. Les enjeux du kit Emploi constituant le premier pas pour avancer vers le travail, celui-ci constitue une étape primordiale pour les participants.

Le "kit entrepreneur" est un séminaire de formation complet, structuré en 10 modules essentiels : culture entrepreneuriale, créativité, étude de marché, approche commerciale, business model, business plan, outils de financement, fiscalité, formes juridiques et formalités de création, ainsi qu'une discussion inspirante autour d'une success story.

Pour structurer efficacement son parcours entrepreneurial, il est primordial de maîtriser certaines notions clés :

- ▶ Acquérir les compétences nécessaires à la mise en œuvre d'un projet innovant.
- ▶ Comprendre les étapes de création et/ou de reprise d'entreprise.
- ▶ S'informer sur les aspects juridiques, fiscaux, sociaux et de gestion.
- ▶ Développer des partenariats stratégiques avec les acteurs de l'entreprise.

Pour assurer la qualité pédagogique du séminaire "kit entrepreneur", KENTIA FORMATION fait appel à des intervenants experts, chacun apportant une approche spécifique et pratique à son module. Parmi eux, Madame Onisoa RATOVOSON, consultante et formatrice en entrepreneuriat, partage son expérience pour guider les participants vers la réussite de leur projet.



Onisoa

**RATOVOSON**

Onisoa RATOVOSON est une figure emblématique de l'entrepreneuriat et formatrice du Kit Entrepreneur. Ancienne Chief Executive Officer chez Kentia Formation, elle a mis son leadership et son expertise au service des entrepreneurs, les accompagnant pas à pas vers la réussite de leurs projets. Aujourd'hui Managing Director chez Lekha, elle continue de partager sa passion et son savoir-faire, guidant les futurs entrepreneurs à transformer leurs idées en succès concrets.

Avec des thèmes traitant du contrôle budgétaire, le montage des états financiers ou encore l'analyse financière, le "Kit Financier" englobe la généralité touchant le domaine des finances en entreprise. Cette formation est mise à la disposition des responsables financiers, professionnels comptables, etc afin qu'ils puissent évoluer sereinement dans leur domaine en sécurisant leurs multiples fonctions afin de favoriser le développement des entreprises malgaches.

Au programme :

- ▶ Montage des états financiers : les règles d'or
- ▶ Gestion de trésorerie
- ▶ Interpréter et exploiter les états financiers
- ▶ Maîtriser l'Analyse Financière
- ▶ Montage des états financiers : Les règles d'or
- ▶ La clôture des comptes et les écritures de régularisation
- ▶ Comptabilité pratique SYSCOHADA & fiscalité malgache
- ▶ Analyse financière et indicateurs de performance
- ▶ Le contrôle budgétaire
- ▶ Lire et analyser un bilan et un compte de résultat
- ▶ Élaboration du budget annuel
- ▶ Clôture des comptes



## Fanjavololona

**RAHARIVONY**

Fanja Vololona RAHARIVONY est une experte reconnue en gestion, fiscalité et finance d'entreprise, et formatrice référente du Kit Financier de Kentia Formation. Consultante-formatrice et maître de conférences, elle met depuis plus de quinze ans son expertise académique et terrain au service des PME, des entrepreneurs et des institutions de formation. Spécialiste de la fiscalité des PME, de la gestion financière et de l'accompagnement stratégique, elle a notamment contribué à des projets de formation en Fiscalité des PME (IR-IS) au sein de Kentia Formation. À travers le Kit Financier, Fanja Vololona guide les porteurs de projets et dirigeants dans la compréhension des chiffres, la maîtrise des décisions financières et la structuration durable de leurs activités, transformant les données financières en véritables leviers de performance et de croissance.

## Thème : GESTION DE TRÉSORERIE

- 
- ▶ Objectifs                    Cette formation vise à permettre aux participants de :
- ▶ Créer un système de gestion de trésorerie adapté aux spécificités de son activité
  - ▶ Evaluer la situation de trésorerie de son entité à travers les différents ratios
  - ▶ Construire des prévisions de trésorerie et mettre en place des indicateurs de base
- 
- ▶ Public cible                Les gestionnaires de trésorerie, les gestionnaires financiers, les analystes financiers, les décideurs en matière de finance, les dirigeants d'entreprise, les comptables.
- 
- ▶ Durée                        2 jours
- 
- ▶ Coût                         600 000 Ar
- 



## Thème : ANALYSE FINANCIÈRE

- 
- |                |   |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Identifier et décrire les différents états financiers de base</li><li>▶ Expliquer la signification de chaque état financier dans le contexte de l'analyse financière</li><li>▶ Analyser ces différents états pour diagnostiquer la santé financière de l'entité</li><li>▶ Élaborer des indicateurs de base à suivre pour assurer une bonne santé financière</li></ul> |
| ▶ Public cible | Les gestionnaires financiers, les analystes financiers, les décideurs en matière de finance, les dirigeants d'entreprise, les comptables.   |
| ▶ Durée        | 2 jours   |
| ▶ Coût         | 600 000 Ar  |
- 



Thème :

## LIRE ET ANALYSER UN BILAN ET UN COMPTE DE RÉSULTAT

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Mettre en évidence les différents états de base pour l'analyse,
    - ▶ Analyser ces différents états pour diagnostiquer la santé financière de l'entité,
    - ▶ Fournir des outils de base pour apprécier la santé financière.

- 
- ▶ Public cible
    - Les gestionnaires financiers,
    - Les analystes financiers,
    - Les décideurs en matière de finance
    - Les contrôleurs de gestion,
    - Les responsables financiers,
    - Les responsables hiérarchiques,
    - Les décideurs en matière de gestion.

- 
- ▶ Durée 1 journée

- 
- ▶ Coût 350 000 Ar
- 



## Thème : MONTAGE DES ETATS FINANCIERS

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre le rôle et l'utilité des états financiers dans la gestion de l'entreprise.
    - ▶ Savoir lire et analyser le bilan et le compte de résultat pour en extraire les principaux indicateurs financiers.
    - ▶ Maîtriser l'état des capitaux propres et le tableau des flux de trésorerie pour évaluer la structure financière et les mouvements de trésorerie.
    - ▶ Assurer la cohérence et la fiabilité des états financiers grâce à une lecture croisée et à la détection des points d'alerte.
- 
- ▶ Public cible Les dirigeants d'entreprise, les responsables financiers, les Chefs comptables et Chefs de groupe, les comptables, les employés du service comptabilité, les responsables des états financiers.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : COMPTABILITÉ PRATIQUE SYSCOHADA & FISCALITÉ MALGACHE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Appliquer les bases du SYSCOHADA à la comptabilité courante.
    - ▶ Enregistrer correctement les opérations et documents comptables.
    - ▶ Comprendre et respecter les obligations fiscales malgaches.
    - ▶ Sécuriser la tenue comptable et les déclarations fiscales.
- 
- ▶ Public cible Comptables et aides-comptables, Responsables administratifs et financiers, Entrepreneurs, dirigeants de PME et porteurs de projets, Gestionnaires et assistants de gestion. Toute personne impliquée dans la tenue comptable et les obligations fiscales de l'entreprise.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



La session "Kit Formateur" fournit aux participants l'occasion de choisir des techniques d'enseignement actif pour leurs cours. Il s'agit également d'expérimenter un processus d'engagement au niveau des apprenants. Le but étant de rendre chaque action formation impressionnante et à fort impact chez celui-ci. Car la compréhension du contexte d'enseignement est primordiale, ainsi que la connaissance de son auditoire.

Pour pouvoir s'imprégner complètement de la formation, le programme se subdivise en plusieurs sessions variées comme :

- ▶ Les fondamentaux sur l'approche andrologique
- ▶ Le processus d'apprentissage : test
- ▶ Le processus d'apprentissage : usages, besoins
- ▶ Les techniques d'enseignement actif : objectifs/techniques
- ▶ Les techniques d'enseignement actif : facilitation/Dynamique de groupe
- ▶ La préparation d'un plan de cours
- ▶ La pratique d'un plan de cours
- ▶ L'évaluation d'un cours
- ▶ L'intégration d'apprentissage



## Hery Andry

**RAKOTONANAHARY**

Sous un aspect encore plus axée pédagogie, le choix du formateur se base surtout sur les techniques d'enseignement qui constituent une étape importante dans le processus de formation. Nous retrouvons ici aussi notre intervenant Expert en Développement Personnel Diplômé de l'Université Paris 7 : cycle en Sociologie.

# Thème : FORMATION DES FORMATEURS



- 
- ▶ Objectifs
- A la fin de la formation, le participant devrait être capable de :
- ▶ Examiner de façon critique les hypothèses qu'ils font dans les cours qu'ils enseignent
  - ▶ Baser son comportement de formateur sur des principes d'éducation des adultes
  - ▶ Différencier les approches d'éducation pour l'enfant (pédagogie) et pour adultes (andragogie)
  - ▶ Démontrer les avantages d'un enseignement centré sur l'apprenant
  - ▶ Déterminer son style d'apprentissage et les implications en matière d'enseignement qui en découle
  - ▶ Modifier, en tenant compte de son style d'apprentissage, ses priorités d'apprentissage pour promouvoir son développement pendant ce programme de formation
  - ▶ Diagnostiquer les conditions qui facilitent l'apprentissage des apprenants
  - ▶ Expliquer les caractéristiques des besoins d'apprentissage d'un apprenant adulte
  - ▶ Discuter avec ses pairs formateurs de la méthodologie expérientielle
  - ▶ Mettre à l'essai les techniques d'enseignement actif selon les étapes recommandées à chacune d'elles
  - ▶ Tenir compte d'au moins cinq facteurs dans le choix des techniques d'enseignement actif
  - ▶ Construire les étapes des activités dans une technique d'enseignement actif selon les quatre séquences du cycle expérientiel
  - ▶ Décrire les 4 étapes d'une session expérientielle
  - ▶ Expliquer tous les éléments à inclure dans le plan de cession d'un cours
  - ▶ Développer un plan de cours utilisant le format type proposé dans cette session
  - ▶ Identifier des questions pouvant faciliter chaque étape du cycle expérientiel
  - ▶ Expliquer l'importance de l'évaluation dans le cadre d'un enseignement
  - ▶ Différencier les types d'évaluation d'un enseignement selon leurs indications respectives
  - ▶ Choisir les techniques d'évaluation selon des critères et le niveau de performance attendus dans les objectifs d'apprentissage
  - ▶ Discuter la façon d'incorporer les résultats des évaluations dans la planification ultérieure d'une matière ou d'un cours

---

▶ Public cible      Formateurs, enseignants, instituteurs, professeurs d'Université, consultants...

---

▶ Durée              3 jours

---

▶ Coût                825 000 Ar

---



Le "kit GRH" est un ensemble d'outils proposés par les professionnels RH à partir de leur expérience de formation. Les thématiques dans cette formation "Qui GRH" vous propose de découvrir les différents enjeux, missions et évolutions de la fonction RH pour produire la valeur ajoutée qu'elle devrait générer pour une organisation.

En clair il s'agit surtout de :

- ▶ Obtenir une meilleure compréhension de la fonction RH dans une organisation
- ▶ Acquérir les connaissances de base en gestion des ressources humaines permettant de comprendre les différents processus RH
- ▶ Se doter d'outils RH directement transportables au retour dans l'entreprise
- ▶ Concevoir une place plus stratégique à long terme de la fonction RH



## Alisoa

**RAKOTOMANGA**

Avec 14 ans d'expérience en direction des Ressources Humaines, elle intervient comme consultante-formatrice en GRH au sein de KENTIA FORMATION. Experte en développement des compétences, du recrutement, de la formation et du pilotage des performances, elle accompagne les organisations dans l'optimisation de leurs pratiques RH. Sa solide expérience de terrain et son sens du management font d'elle un professionnel reconnu dans la professionnalisation des fonctions RH.

## Thème : LES BASES DU FONCTIONNEMENT RH

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Expliquer les principes fondamentaux de la gestion des ressources humaines.
    - ▶ Identifier les processus clés liés à la gestion des ressources humaines.
    - ▶ Analyser la fonction RH dans l'organisation
    - ▶ Connaître la politique RH et mettre en œuvre
    - ▶ Créer des outils pratiques pour la gestion des ressources humaines.
    - ▶ Concevoir une place plus stratégique à long terme de la fonction RH
    - ▶ Développer les compétences tout au long de la carrière
    - ▶ Élaborer des programmes de motivation adaptés aux besoins des collaborateurs.
- 
- ▶ Public cible      Responsable des ressources humaines, Chargée des ressources humaines, Manager, Partenaire social.
- 
- ▶ Durée              2 jours
- 
- ▶ Coût                600 000 Ar
- 



## Thème : LES BASES DE LA GPEC

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Définir les concepts clés de la GPEC tels que la gestion des emplois, des compétences, et des effectifs.
    - ▶ Énumérer les principaux défis et risques associés à la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.
    - ▶ Décrire de manière détaillée les conséquences possibles des enjeux identifiés dans la GPEC.
    - ▶ Mettre en œuvre les étapes nécessaires à la création et à la conduite d'un projet GPEC.
    - ▶ Utiliser les connaissances acquises pour résoudre des problèmes concrets liés à la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.
    - ▶ Examiner en profondeur les conséquences possibles des changements anticipés dans les domaines professionnels et compétentiels.
    - ▶ Intégrer les différentes composantes de la GPEC pour élaborer un plan d'action global.

---

▶ Public cible      Responsable des ressources humaines, Chargée des ressources humaines, Manager, Partenaire social.

---

▶ Durée              3 jours

---

▶ Coût                800 000 Ar

---



## Thème : OUTILS ET ASTUCES DU RECRUTEMENT

- 
- |                |  |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Maîtriser les techniques d'identification et de sourcing des candidats potentiels actifs et passifs</li><li>▶ Maîtriser les techniques d'entretien, de mise en situation, d'évaluation des candidats</li><li>▶ Savoir optimiser son processus de recrutement</li><li>▶ Bien définir les tests suivant les niveaux du poste à combler</li><li>▶ Bien réussir la prise de référence/enquête de moralité.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Les recruteurs, les responsables des Ressources humaines, les responsables de recrutement, les chargés de recrutement, les directeurs des Ressources humaines, les responsables de services impliqués dans les processus de recrutement.   |
| ▶ Durée        | 2 jours  |
| ▶ Coût         | 600 000 Ar   |
- 



## Thème : MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- 
- ▶ Objectifs
- À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- ▶ Comprendre le rôle stratégique du management RH dans l'entreprise.
  - ▶ Maîtriser les fondamentaux de la gestion des talents, du recrutement et de l'intégration.
  - ▶ Développer les compétences des collaborateurs et piloter la performance individuelle et collective.
  - ▶ Gérer les relations sociales et la communication interne avec efficacité.
  - ▶ Appliquer des outils pratiques pour prendre des décisions RH justes et alignées avec la stratégie de l'entreprise.
- 
- ▶ Public cible
- Responsables et chargés des ressources humaines. Managers et superviseurs d'équipe. Chefs de service et coordinateurs. Dirigeants et entrepreneurs. Toute personne impliquée dans la gestion, le développement et l'accompagnement des collaborateurs.
- 
- ▶ Durée
- 2 jours
- 
- ▶ Coût
- 600 000 Ar
- 



## Thème : GESTION DE PAIE

- 
- ▶ Objectifs À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :
- ▶ Comprendre le processus complet de la paie et ses obligations légales.
  - ▶ Calculer correctement les salaires, cotisations et retenues sociales.
  - ▶ Établir les bulletins de paie conformes à la législation malgache.
  - ▶ Appliquer les règles fiscales et sociales liées à la rémunération.
  - ▶ Sécuriser la gestion administrative du personnel et éviter les erreurs de paie.
- 
- ▶ Public cible Gestionnaires et assistants de paie. Responsables administratifs et financiers. Chargés des ressources humaines. Entrepreneurs et dirigeants. Toute personne en charge de la préparation ou du contrôle de la paie.
- 
- ▶ Durée 1 journée
- 
- ▶ Coût 350 000 Ar
- 





Le "kit juridique" est un ensemble de séminaires de formation couvrant le domaine juridique. Il s'agit notamment des actions préventives et/ou des démarches juridiques à entreprendre pour protéger les investissements, prévoir les divers risques liés aux contrats/juridiques et/ou récupérer les créances clients.

Différents thèmes sont proposés tout au long de l'année avec plusieurs objectifs :

- ▶ Choisir et utiliser les techniques de recouvrement amiables et judiciaires
- ▶ Agir efficacement dans la relance des clients (particuliers ou entreprises) ;
- ▶ Sauvegarder les intérêts de sa société par la connaissance de la législation des procédures.
- ▶ La prévention contre les impayés
- ▶ Le recouvrement à l'amiable
- ▶ Le recouvrement des impayés devant les tribunaux
- ▶ La sécurisation des contrats commerciaux



## Kanto

**Maître RANAIVOSON**



Avocate de formation, titulaire d'un Master II en Droit public et du Certificat d'Aptitude à la Profession d'Avocat (CAPA), Maître Kanto RANAIVOSON cumule plus de 15 ans d'expérience dans les domaines du droit, du contentieux et de la veille réglementaire.

Consultante-formatrice au sein de KENTIA FORMATION depuis 2015, elle est spécialisée dans l'animation de formations du kit juridique.

Son parcours, alliant pratique professionnelle – avocate, responsable juridique et contentieux en entreprise – et expertise pédagogique, lui permet d'accompagner efficacement les organisations dans la sécurisation de leurs pratiques juridiques et RH. Reconnue pour sa rigueur, sa capacité d'analyse et de synthèse, elle contribue activement à la professionnalisation des acteurs publics et privés.

## Thème : RECouvreMENT AMIABLE ET JUDICIAIRE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Choisir et utiliser les techniques de recouvrement amiables et judiciaires ;
    - ▶ Agir efficacement dans la relance des clients (particuliers ou entreprises) ;
    - ▶ Sauvegarder les intérêts de sa société par la connaissance de la législation des procédures.
- 
- ▶ Public cible Responsables et agents de recouvrement, Responsables du contentieux client, Chef comptable, Crédit-manager.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : RÉDACTION ET ANALYSE DES DOCUMENTS JURIDIQUES

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Identifier et comprendre les principaux documents juridiques.
    - ▶ Rédiger avec clarté et précision pour sécuriser vos écrits.
    - ▶ Décrypter et analyser les clauses pour anticiper les risques.
    - ▶ Mettre en pratique vos compétences sur des cas concrets.
- 
- ▶ Public cible Juristes d'entreprise, responsables administratifs et financiers. Assistants juridiques et secrétaires spécialisés. Managers et collaborateurs impliqués dans la rédaction ou la validation de documents contractuels. Toute personne souhaitant renforcer ses compétences en rédaction et analyse juridique.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : PRATIQUE DU DROIT DU TRAVAIL

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Identifier ses droits et obligations en matière de travail conformément aux textes en vigueur.
    - ▶ Expliquer les points clés du Code du travail qui sont pertinents pour une entreprise.
    - ▶ Comprendre les implications juridiques du quotidien des relations du travail.
    - ▶ Utiliser les décisions et la politique RH de l'entreprise de manière éclairée et conforme à la législation.
    - ▶ Analyser les impacts juridiques de la gestion des relations du travail sur le fonctionnement quotidien de l'entreprise.

- 
- ▶ Public cible Professionnels des ressources humaines. Responsables du personnel. Gestionnaires d'équipes. Chefs d'entreprise. Responsables administratifs. Toute personne intéressée par une compréhension approfondie des aspects juridiques et organisationnels liés au monde du travail.

- 
- ▶ Durée 2 jours

- 
- ▶ Coût 600 000 Ar



## Thème : LE DÉLÉGUÉ DU PERSONNEL COMME ACTEUR DU DIALOGUE SOCIAL

- 
- |                |   |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Comprendre le rôle et les missions du délégué du personnel dans l'entreprise et son cadre légal.</li><li>▶ Identifier les enjeux et les leviers du dialogue social pour favoriser un climat de travail constructif.</li><li>▶ Développer des compétences de communication et de négociation pour représenter efficacement les salariés.</li><li>▶ Savoir intervenir dans les instances représentatives du personnel et contribuer à la résolution des conflits.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Délégués du personnel. Représentants du personnel. Collaborateurs impliqués dans les relations sociales. Managers et responsables RH.   |
| ▶ Durée        | 2 jours   |
| ▶ Coût         | 600 000 Ar  |
- 



Le kit logistique a été conçu pour répondre aux besoins des professionnels impliqués dans les fonctions d'approvisionnement, de gestion des stocks, de gestion des achats et, plus largement, de toutes les activités contribuant à la performance logistique d'une organisation.

Souvent perçue comme un domaine technique et discret, la logistique joue pourtant un rôle stratégique dans le développement économique, la continuité des activités et l'optimisation des ressources. Elle obéit à des règles, des méthodes, des outils et des cadres réglementaires qu'il est essentiel de maîtriser pour sécuriser et améliorer les opérations.

Dans ce contexte, le kit logistique vise à renforcer et structurer les compétences clés du métier, autour des points suivants :

- ▶ Développement des compétences fondamentales en gestion logistique
- ▶ Mise à jour des connaissances sur les outils modernes et pratiques logistiques
- ▶ Anticipation et maîtrise des risques liés aux flux et aux stocks
- ▶ Compréhension des typologies de stocks et des notions essentielles associées
- ▶ Analyse des enjeux de l'approvisionnement, des achats et de la gestion des stocks
- ▶ Maîtrise du pilotage et du suivi des stocks, incluant les indicateurs de performance
- ▶ Partage de modèles organisationnels, de bonnes pratiques et de retours d'expérience du métier.



## Haingo

### **RAHERISOA**

Le choix de l'intervenante pour les formations du kit logistique s'est naturellement porté sur une professionnelle dotée d'une solide expérience en gestion opérationnelle, organisation industrielle et pilotage de la performance.

Docteure en Mines et titulaire d'un Diplôme Supérieur en Sciences de l'Administration d'Entreprises, elle cumule plus de 20 ans d'expérience en direction d'entreprises et en conseil auprès d'organisations industrielles et de services.

Consultante-formatrice senior au sein de KENTIA FORMATION, elle intervient sur les thématiques liées à la logistique, à l'organisation des flux, à la gestion des opérations, aux systèmes de management de la qualité et au QHSE. Son expertise terrain, combinée à une approche pédagogique pragmatique, garantit des formations du kit logistique orientées efficacité opérationnelle, maîtrise des risques et amélioration continue.

# Thème :

## ACHATS STRATEGIQUES ET RELATIONS FOURNISSEURS

- 
- |                |  |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Identifier les sources d’approvisionnement les plus pertinentes</li><li>▶ Analyser la performance, la fiabilité et les risques liés aux fournisseurs</li><li>▶ Mettre en place des relations fournisseurs efficaces et durables</li><li>▶ Maîtriser les techniques de négociation achats afin d’optimiser coûts, qualité et délais</li></ul> |
| ▶ Public cible | Acheteurs. Administratifs. Logisticiens. Gestionnaires de stock. Responsables magasins. Magasinier. Approvisionneurs. Ceux qui souhaitent avoir des notions dans ce métier ou devenir des acheteurs ou gestionnaires.  |
| ▶ Durée        | 1 journée  |
| ▶ Coût         | 350 000 Ar   |
- 



# Thème :

## GESTION DE STOCKS ET APPROVISIONNEMENT

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Concevoir une stratégie de gestion des stocks et d'approvisionnement alignée aux objectifs opérationnels et financiers de l'organisation
    - ▶ Développer des méthodes d'optimisation des stocks en fonction des spécificités de l'activité et des ressources disponibles
    - ▶ Élaborer un processus d'approvisionnement structuré, agile et efficient, intégrant les critères de qualité, de délai et de coût
    - ▶ Créer des outils de pilotage personnalisés (tableaux de bord, indicateurs clés) pour anticiper les besoins, suivre les mouvements de stock et ajuster les approvisionnements en temps réel.

- 
- ▶ Public cible Acheteurs. Administratifs. Logisticiens. Gestionnaires de stock. Responsables magasins. Magasinier. Approvisionneurs. Ceux qui souhaitent avoir des notions dans ce métier ou devenir des acheteurs ou gestionnaires.

- 
- ▶ Durée 2 jours

- 
- ▶ Coût 600 000 Ar



## Thème : TRANSIT ET DOUANE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre le rôle du transit et des procédures douanières dans la chaîne logistique
    - ▶ Maîtriser les formalités douanières et la réglementation en vigueur
    - ▶ Optimiser le traitement des opérations d'import/export et réduire les risques de retard ou de pénalités
    - ▶ Gérer efficacement les relations avec les partenaires et autorités douanière.
- 
- ▶ Public cible Responsables et agents du service logistique, import/export ou transit. Gestionnaires et assistants douane. Acheteurs et approvisionneurs impliqués dans les opérations internationales. Toute personne souhaitant maîtriser les procédures douanières et optimiser les flux import/export.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : MANAGEMENT DE LA SUPPLY CHAIN

- 
- |                |  |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Identifier les différentes fonctions constitutives de la Supply Chain Management (SCM).</li><li>▶ Interpréter les diverses facettes et la place stratégique de la SCM au sein d'une organisation.</li><li>▶ Appliquer les facteurs clés et les réflexes nécessaires dans chaque fonction du processus SCM.</li><li>▶ Mettre en place des indicateurs de performance (KPI) pertinents pour chaque fonction du processus SCM.</li><li>▶ Analyser les modèles organisationnels et les expériences du métier dans le domaine de la SCM.</li><li>▶ Évaluer la performance opérationnelle de la SCM à l'aide de mesures opérationnelles.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Cadre opérationnel. Cadre achat ou logistique. Cadre administration. Cadre commercial ou industriel. Gestionnaire commercial ou stock ou achat ou logistique ou administratif. Gérant ou haut cadre d'organisation.  |
| ▶ Durée        | 2 jours  |
| ▶ Coût         | 600 000 Ar   |
- 





Le kit manager est votre boîte à outils pour exceller dans le management au quotidien. Conçu pour allier pratique et stratégie, il vous accompagne dans le renforcement de vos compétences, l'amélioration de vos performances et le développement de votre leadership. Que ce soit pour piloter des projets, mobiliser vos équipes ou prendre des décisions éclairées, ce kit vous fournit les méthodes, techniques et repères indispensables pour relever les défis du management moderne.

Les objectifs sont multiples et visent à permettre à chaque participant d'identifier ses forces, ses axes d'amélioration et les formations nécessaires pour progresser :

- ▶ Structurer et cadrer réunions et débats pour atteindre les objectifs fixés
- ▶ Gérer le temps et les priorités avec efficacité
- ▶ Favoriser un climat de collaboration et de respect au sein des équipes
- ▶ Maîtriser les outils de suivi, d'évaluation et de pilotage de projets pour améliorer la performance et l'impact
- ▶ Optimiser les processus et la coordination des activités pour plus d'efficacité



## Nestoria

### Raelison

Avec plus de 10 années d'expérience dans les sciences de l'éducation, Nestoria Raelison est une experte en gestion d'équipe, en accompagnement et en développement personnel. Fondatrice d'une société dédiée à l'éducation à l'orientation scolaire, universitaire et professionnelle, elle est passionnée par l'accompagnement des talents et le développement du capital humain. Coach certifiée et spécialisée dans l'orientation de carrière, elle occupe également le poste de vice-présidente de la Fédération Malagasy du Coaching Professionnel, contribuant activement à l'évolution du secteur éducatif et du coaching à Madagascar.

## Thème : MANAGEMENT ET COACHING D'EQUIPE

- 
- ▶ Objectifs
- A la fin de session, les participants seront capables de :
- ▶ Identifier la valeur et les responsabilités de chaque membre de l'équipe.
  - ▶ Appliquer les styles de management et techniques de coaching pour atteindre les objectifs.
  - ▶ Analyser et ajuster sa pratique pour améliorer la performance collective.
  - ▶ Favoriser le développement mutuel et intégrer ces méthodes dans les projets de l'équipe.
- 
- ▶ Public cible
- Chefs d'équipe, Managers, Cadres, Responsables de projets. Toute personne encadrant une équipe et désirant améliorer la performance collective et le développement des collaborateurs.
- 
- ▶ Durée
- 2 jours
- 
- ▶ Coût
- 600 000 Ar
- 



## Thème : DEVELOPPER L'EXCELLENCE COLLECTIVE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Favoriser la collaboration, la communication et la cohésion au sein de l'équipe pour améliorer l'efficacité collective.
    - ▶ Développer des pratiques et des outils qui soutiennent l'adhésion de l'équipe aux projets et stimulent l'amélioration continue.
    - ▶ Encourager la responsabilisation et l'engagement des membres afin de renforcer la performance opérationnelle.
    - ▶ Expérimenter et ajuster son leadership personnel pour accroître son impact sur les collaborateurs.

- 
- ▶ Public cible Chefs d'équipe, Managers, Cadres, Responsables de projets. Toute personne encadrant une équipe et désirant améliorer la performance collective et le développement des collaborateurs.

- 
- ▶ Durée 2 jours

- 
- ▶ Coût 600 000 Ar



## Thème : COMMUNICATION MANAGÉRIALE ET INTERNE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre les principes et enjeux de la communication managériale et interne.
    - ▶ Maîtriser les techniques pour transmettre les informations de manière claire et motivante.
    - ▶ Développer des outils et pratiques favorisant l'écoute, le feedback et le dialogue au sein des équipes.
    - ▶ Savoir adapter sa communication aux différents contextes et interlocuteurs pour renforcer l'engagement et la cohésion.

- 
- ▶ Public cible Salariés, Cadres, Cadres supérieurs, Dirigeants, Membres d'organisations ou associations, Grand public

- 
- ▶ Durée 2 jours

- 
- ▶ Coût 600 000 Ar



## Thème : GESTION DE CONFLIT

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Identifier les sources et types de conflits dans l'équipe ou l'organisation.
    - ▶ Reconnaître les attitudes et réactions face aux conflits pour mieux les gérer.
    - ▶ Mettre en œuvre des méthodes efficaces pour désamorcer et résoudre les conflits.
    - ▶ Utiliser des outils de communication assertive pour faciliter le dialogue et prévenir les tensions futures.
- 
- ▶ Public cible CChefs d'équipe, Managers, Cadres, Salariés, Étudiants ou jeunes
- 
- ▶ Durée 1 journée
- 
- ▶ Coût 350 000 Ar
- 



## Thème : GESTION DE PROJET

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Acquérir une compréhension approfondie des méthodologies de gestion de projet
    - ▶ Apprendre à identifier, évaluer et gérer les risques potentiels associés à un projet
    - ▶ Conduire un projet d'une manière structurée et efficace (impact positif sur les échéanciers et la qualité des livrables)
    - ▶ Utiliser les bonnes ressources tout au long du projet.
- 
- ▶ Public cible Chef de projet, Responsable et manager de projet, Gestionnaire de projets, Membres d'une équipe projet, Toute personne amenée à gérer un projet
- 
- ▶ Durée 3 jours
- 
- ▶ Coût 800 000 Ar
- 



## Thème : MEAL

# Monitoring, Evaluation, Accountability And Learning (Suivi – Évaluation – Redevabilité – Apprentissage)

- ▶ Objectifs
  - ▶ Développer les concepts clés du suivi, de l'évaluation et de l'apprentissage organisationnel
  - ▶ Appliquer les outils et méthodes de collecte, gestion et analyse de données
  - ▶ Analyser des indicateurs pour mesurer la performance des projets et programmes
  - ▶ Communiquer les résultats de manière claire et adaptée aux différentes parties prenantes
  - ▶ Préparer des données de suivi-évaluation pour leur utilisation dans des outils d'analyse avancés

- ▶ Public cible Professionnels impliqués dans la gestion de projets, le suivi-évaluation, la collecte et l'analyse de données

- ▶ Durée 3 jours

- ▶ Coût 800 000 Ar



## Thème : MANAGEMENT DE LA QUALITÉ

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre les principes, enjeux et exigences d'un système de management de la qualité selon la norme ISO 9001, afin de mieux situer son rôle dans la performance globale de l'organisation.
    - ▶ Analyser les processus, écarts et situations de non-conformité pour identifier les causes réelles et les points d'amélioration prioritaires.
    - ▶ Appliquer les outils et méthodes qualité essentiels afin de contribuer efficacement à l'amélioration continue et à la maîtrise des performances
- 
- ▶ Public cible      Responsable qualité, Assistant qualité, Responsables QHSE, Chefs de service, Managers opérationnels.
- 
- ▶ Durée              3 jours
- 
- ▶ Coût                800 000 Ar
- 



## Thème : QHSE Qualité Hygiène Sécurité Environnement

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Concevoir un système de management intégré QHSE/HSSE/QSE/HSE adapté à une organisation
    - ▶ Élaborer un référentiel qualité en intégrant les normes et définitions clés
    - ▶ Développer des outils d'évaluation de la performance basés sur les processus et les relations clients/fournisseurs internes
    - ▶ Proposer une démarche d'amélioration continue alignée sur les objectifs QHSE

---

▶ Public cible Responsables QHSE, Responsables d'équipe, Cadres intermédiaires, Auditeurs

---

▶ Durée 3 jours

---

▶ Coût 800 000 Ar

---



# Thème :

## OUTILS ET PRINCIPE DE L'AUDIT ORGANISATIONNEL

- 
- ▶ Objectifs
- A la fin de cette séance, le participant sera capable de :
- ▶ Comprendre les principes et finalités de l'audit organisationnel pour évaluer la performance et la conformité des pratiques internes.
  - ▶ Utiliser les principaux outils d'audit pour collecter et analyser les informations pertinentes.
  - ▶ Réaliser un diagnostic organisationnel et formuler des recommandations concrètes pour améliorer le fonctionnement et l'efficacité de l'organisation.
- 
- ▶ Public cible
- Directeurs
  - Chefs de service / de département
  - Responsables de la démarche qualité / des processus
  - Gestionnaires de projet
- 
- ▶ Durée
- 3 jours
- 
- ▶ Coût
- 800 000 Ar
- 



## Thème : PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

- 
- ▶ Objectifs                    Au bout de la session, l'apprenant sera capable de :
- ▶ Concevoir et structurer un discours clair, pertinent et adapté à son public.
  - ▶ Se préparer mentalement et physiquement pour une prise de parole maîtrisée et confiante.
  - ▶ Appliquer les techniques fondamentales de communication orale afin de gagner en aisance et en impact.
  - ▶ Affirmer son expression orale pour renforcer son leadership et sa capacité d'influence.
- 
- ▶ Public cible                Ce module s'adresse à un public large : Cadres et dirigeants, Managers et chefs d'équipe, Commerciaux et vendeurs, Formateurs et enseignants, Étudiants ou jeunes. Toute personne souhaitant améliorer ses compétences en communication.
- 
- ▶ Durée                        1 journée
- 
- ▶ Coût                         175 000 Ar
- 



## Thème : MAITRISE DE SOI ET ASSERTIVITÉ

- 
- |                |   |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs    | A la fin de cette séance, le participant sera capable de : <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Renforcer sa capacité à gérer ses émotions et ses réactions avec lucidité.</li><li>▶ Développer un comportement assertif favorisant une communication équilibrée et respectueuse.</li><li>▶ Adopter des attitudes et postures adaptées pour faire face sereinement aux situations complexes ou tendues.</li><li>▶ Construire un équilibre durable entre exigences professionnelles et bien-être personnel.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Cette formation s'adresse à tous les professionnels souhaitant améliorer leur maîtrise de soi et leur assertivité, notamment les managers, les responsables d'équipe, les cadres, et toute personne désireuse d'améliorer ses compétences relationnelles.   |
| ▶ Durée        | 1 journée   |
| ▶ Coût         | 175 000 Ar  |
- 



## Thème : BIEN-ÊTRE ET GESTION DU STRESS AU TRAVAIL

- 
- |                |  |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Identifier les sources de stress et leurs impacts sur le bien-être et la performance au travail.</li><li>▶ Développer des stratégies efficaces pour prévenir et gérer le stress au quotidien.</li><li>▶ Améliorer la concentration, la résilience et la maîtrise de soi dans des situations professionnelles exigeantes.</li><li>▶ Favoriser un environnement de travail serein et positif, bénéfique pour soi et pour l'équipe.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Employés de tous niveaux hiérarchiques. Manager. Responsables. Toute personne souhaitant améliorer son bien-être et son efficacité au travail.   |
| ▶ Durée        | 1 journée  |
| ▶ Coût         | 175 000 Ar   |
- 



## Thème : GESTION DE TEMPS ET DES PRIORITES

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Développer des outils pratiques pour optimiser son temps au quotidien
    - ▶ Savoir distinguer l'urgent de l'important pour mieux prioriser
    - ▶ Maintenir efficacité et sérénité face aux situations stressantes
    - ▶ Construire un plan d'action personnel pour améliorer sa gestion du temps
- 
- ▶ Public cible Employés de tous niveaux hiérarchiques. Manager. Responsables. Étudiants ou jeunes. Toute personne désireuse d'améliorer son efficacité personnelle et professionnelle.
- 
- ▶ Durée 1 journée
- 
- ▶ Coût 175 000 Ar
- 





Le "kit marketing" s'adresse aux professionnels souhaitant renforcer leurs compétences en stratégie marketing, communication et promotion de l'offre au sein de leur organisation. Le marketing est un levier stratégique, essentiel pour comprendre le marché, anticiper les besoins des clients et créer de la valeur. Il combine analyse, créativité et méthodes structurées pour maximiser l'impact des actions commerciales et renforcer la performance globale.

Ce kit vise à développer les compétences clés autour de plusieurs axes : l'analyse du marché et de la concurrence, la définition et la mise en œuvre de stratégies marketing, la maîtrise des outils et canaux de communication, la gestion de campagnes promotionnelles et la fidélisation client.

Orienté pratique, le kit marketing propose également des modèles, bonnes pratiques et retours d'expérience, afin d'accompagner les professionnels dans la conception et l'exécution d'actions marketing efficaces et durables.



## Bonia

**RANJALAHY**

Le choix de l'intervenante pour le kit marketing s'est naturellement porté sur une experte disposant de plus de 30 ans d'expérience en marketing stratégique, développement commercial et management de centres de profits.

Consultante senior et fondatrice d'un cabinet de conseil en marketing, elle a piloté des stratégies marketing et commerciales pour des marques locales et internationales, dans des secteurs variés tels que l'industrie, la distribution, le transport aérien, le tourisme et l'export.

Intervenante au sein de KENTIA FORMATION, elle accompagne les organisations dans la structuration de leur stratégie marketing, le déploiement opérationnel, le pilotage de la performance commerciale et le développement durable des marchés, à travers des formations pragmatiques et orientées résultats.

# Thème : ANALYSE DE MARCHÉ

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Maîtriser les concepts clés et les étapes de l'analyse de marché.
    - ▶ Identifier les besoins, attentes et comportements des clients.
    - ▶ Exploiter les outils et méthodes pour collecter et analyser les données.
    - ▶ Transformer les résultats en recommandations stratégiques concrètes.
- 
- ▶ Public cible Responsables marketing. Chefs de produit et assistants marketing. Entrepreneurs et porteurs de projets. Toute personne impliquée dans la stratégie commerciale ou l'étude des clients et concurrents.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : STRATÉGIE ET PLAN MARKETING

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre les concepts clés de la stratégie marketing et son rôle dans la performance de l'entreprise.
    - ▶ Analyser le marché, les clients et la concurrence pour orienter les décisions stratégiques.
    - ▶ Élaborer un plan marketing structuré et adapté aux objectifs de l'entreprise.
    - ▶ Mettre en œuvre et suivre les actions marketing pour atteindre les résultats escomptés.
- 
- ▶ Public cible Responsables marketing et communication. Chefs de produit et assistants marketing. Entrepreneurs et dirigeants. Toute personne impliquée dans la planification et le suivi des actions marketing.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : DEVELOPPER VOTRE POTENTIEL CREATIF

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Découvrir et développer vos capacités créatives personnelles
    - ▶ Surmonter les obstacles à la créativité et adopter une pensée divergente.
    - ▶ Maîtriser le processus créatif : le "Looping"
    - ▶ Utiliser des outils pratiques pour résoudre les problèmes de manière créative.

- 
- ▶ Public cible      Responsable marketing. Chef de projet en innovation. Graphic designer. Entrepreneurs et porteurs de projets. Toute personne intéressée par le développement personnel et la résolution créative de problèmes.

- 
- ▶ Durée              2 jours

- 
- ▶ Coût                600 000 Ar
- 



## Thème : MARKETING DIGITAL

- 
- |                |   |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Maîtriser les fondamentaux du marketing digital et les principaux leviers numériques.</li><li>▶ Élaborer une stratégie digitale efficace et adaptée à ses objectifs.</li><li>▶ Déployer des actions pour optimiser la visibilité et l'engagement en ligne.</li><li>▶ Mesurer et analyser les performances pour améliorer ses campagnes.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Responsables marketing et communication. Chefs de projet digital. Entrepreneurs et dirigeants. Community Manager. Toute personne souhaitant acquérir ou renforcer ses compétences en marketing digital.   |
| ▶ Durée        | 3 jours   |
| ▶ Coût         | 800 000 Ar  |
- 



## Thème : COMMUNITY MANAGEMENT

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre le rôle et les missions du community manager.
    - ▶ Définir et mettre en œuvre une stratégie de présence sur les réseaux sociaux.
    - ▶ Créer et animer du contenu engageant pour développer la communauté.
    - ▶ Mesurer les performances et ajuster les actions pour maximiser l'impact.
- 
- ▶ Public cible Community managers débutants ou souhaitant se perfectionner. Chargés de communication et marketing digital. Entrepreneurs et dirigeants. Toute personne souhaitant gérer leur présence sur les réseaux sociaux.
- 
- ▶ Durée 2 jours
- 
- ▶ Coût 600 000 Ar
- 



## Thème : ASSURER UNE VEILLE CONCURRENTIELLE

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Connaître les outils et méthodes pour surveiller la concurrence.
    - ▶ Identifier les tendances et facteurs clés de succès du marché.
    - ▶ Analyser les informations pour en tirer des enseignements stratégiques.
    - ▶ Appliquer la veille concurrentielle pour orienter efficacement ses décisions et actions.
- 
- ▶ Public cible Responsables marketing, chefs de produit et chargés d'études de marché. Managers, Dirigeants d'entreprises et entrepreneurs. Toute personne impliquée dans la définition de stratégies commerciales et marketing.
- 
- ▶ Durée 1 journée
- 
- ▶ Coût 175 000 Ar
- 



## Thème : GRAPHIC DESIGN

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre et appliquer les principes fondamentaux du design graphique : couleurs, typographie, composition.
    - ▶ Maîtriser les outils et logiciels essentiels pour créer des visuels professionnels (Photoshop, Illustrator, Canva...).
    - ▶ Développer sa créativité et concevoir des supports visuels percutants pour différents médias.
    - ▶ Appliquer les bonnes pratiques de communication visuelle pour valoriser un message ou une marque

- 
- ▶ Public cible Chargés de communication et marketing, Graphistes souhaitant se perfectionner, Entrepreneurs et responsables de contenus visuels. Toute personne souhaitant maîtriser la création de visuels professionnels.

- 
- ▶ Durée 3 jours

- 
- ▶ Coût 800 000 Ar
- 



# Thème :

## EXCEL TOUT NIVEAU (DÉBUTANT – INTERMÉDIAIRE – AVANCÉ)

---

### ▶ Objectifs

- ▶ **Débutant**
    - ▶ Comprendre l'interface d'Excel et maîtriser les opérations de base : saisie, mise en forme et gestion des feuilles de calcul.
    - ▶ Utiliser les formules simples et fonctions élémentaires pour automatiser les calculs.
    - ▶ Créer et personnaliser des tableaux et graphiques simples pour présenter des données clairement.
  - ▶ **Intermédiaire**
    - ▶ Exploiter les fonctions avancées (logiques, statistiques, texte) pour analyser et organiser efficacement les données.
    - ▶ Maîtriser le tri, le filtrage, les tableaux croisés dynamiques et les graphiques avancés.
    - ▶ Optimiser la productivité avec des outils tels que la validation des données, les modèles et les mises en forme conditionnelles.
  - ▶ **Avancé**
    - ▶ Automatiser les tâches répétitives grâce aux macros et aux fonctionnalités avancées d'Excel.
    - ▶ Concevoir des tableaux de bord interactifs et des rapports dynamiques pour la prise de décision.
    - ▶ Appliquer des techniques avancées de modélisation et d'analyse de données pour des problématiques complexes.
- 

- ▶ **Public cible**
    - ▶ **Débutant** : Assistants, Secrétaires, Agents administratifs. Toute personne souhaitant découvrir Excel ou renforcer ses bases pour un usage professionnel quotidien.
    - ▶ **Intermédiaire** : Responsables, Techniciens, Chargés de projets. Utilisateurs ayant déjà des notions de base et souhaitant améliorer leur productivité et leur capacité d'analyse.
    - ▶ **Avancé** : Chefs de service, Analystes, Contrôleurs de gestion. Utilisateurs confirmés souhaitant automatiser et analyser des données complexes, créer des tableaux de bord et optimiser la prise de décision.
- 

▶ **Durée** 3 jours / niveau

---

▶ **Coût** 800 000 Ar / niveau

---

## Thème : POWER BI

- 
- ▶ Objectifs
    - ▶ Comprendre l'environnement Power BI Desktop et maîtriser les fonctionnalités de base.
    - ▶ Créer des visualisations simples et interactives pour présenter les données efficacement.
    - ▶ Construire un modèle de données robuste et analyser les informations avec DAX.
    - ▶ Concevoir des rapports complets, exportables et partageables sans licence payante.
- 
- ▶ Public cible Analystes, Responsables, Chefs de projet, Assistants. Toute personne souhaitant analyser et visualiser des données pour faciliter la prise de décision.
- 
- ▶ Durée 3 jours
- 
- ▶ Coût 800 000 Ar
- 



## Thème : INTRODUCTION A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

- 
- |                |  |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs    | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Comprendre les concepts fondamentaux de l'Intelligence Artificielle et son fonctionnement.</li><li>▶ Identifier les principales technologies et applications de l'IA dans différents secteurs.</li><li>▶ Découvrir les opportunités et les limites de l'IA dans le contexte professionnel.</li><li>▶ Appréhender les bonnes pratiques et les enjeux éthiques liés à l'utilisation de l'IA.</li></ul> |
| ▶ Public cible | Managers, Collaborateurs, Professionnels. Toute personne souhaitant se familiariser avec l'IA et ses applications, curieux des technologies émergentes.  |
| ▶ Durée        | 1 jour   |
| ▶ Coût         | 350 000 Ar   |
- 



# TCYB

Le séminaire Take Charge of Your Business! – TCYB s'adresse aux dirigeants, entrepreneurs et équipes de direction qui souhaitent structurer, clarifier et piloter le développement de leur entreprise.

Il offre une démarche pragmatique pour bâtir un cadre stratégique solide, aligné sur les ambitions de l'organisation, afin de franchir un nouveau cap de performance et de croissance.

À l'issue du séminaire, les participants auront construit :

- ▶ Un cadre stratégique cohérent fondé sur la vision, la mission et les valeurs de l'entreprise
- ▶ Des objectifs stratégiques clés, clairs, mesurables et priorités
- ▶ Des stratégies concrètes et opérationnelles pour atteindre ces objectifs
- ▶ Une charte préliminaire d'amélioration de l'activité, accompagnée d'un plan d'action permettant :
  - soit de déployer efficacement le cadre stratégique,
  - soit d'apporter des solutions structurées aux problématiques récurrentes de l'entreprise.



## Prospérin

**M. TSIALONINA**

Prospérin Tsalonina est un entrepreneur et expert en stratégie d'entreprise avec plus de 16 ans d'expérience dans l'accompagnement des PME, du management et du développement organisationnel. Fondateur et PDG du Groupe KENTIA, il pilote un écosystème de plus de 13 sociétés spécialisées en accompagnement des entreprises, formation professionnelle, RH, marketing et services opérationnels. Leader reconnu à Madagascar et à l'international, il intervient comme facilitateur et formateur du séminaire TCYB, apportant une expertise pragmatique et orientée résultats.



# ENSEMBLE

créons une véritable  
*esprit d'équipe*

Les séances de team building que nous proposons ciblent les entreprises et organisations. Intenses, interactives et inoubliables, elles s'appuient sur une méthodologie expérientielle. Elles visent à :

- ▶ révéler les forces et les doutes de l'équipe dirigeante,
- ▶ identifier les mécanismes favorisant le membership,
- ▶ renforcer la communication, développer la confiance, stimuler la collaboration,
- ▶ améliorer la gestion des conflits et aligner les membres autour de priorités communes afin de dynamiser durablement le travail collectif.



# PACK FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT

## Boostez vos compétences. Transformez vos résultats.

Vos équipes sont votre moteur. La formation seule ne suffit pas : il faut appliquer et performer.

Avec KENTIA FORMATION, vous allez :

- ▶ Mettre vos **acquis en action** immédiatement
- ▶ Obtenir un **impact concret et mesurable**
- ▶ Créer une **valeur durable** pour votre organisation

## Nos Packs

### Pack Standard – Formation ciblée

- ▶ Formation sur-mesure, adaptée à vos besoins
- ▶ Parcours structuré et outils pratiques
- ▶ Résultats rapides pour vos équipes

*Pour les entreprises souhaitant structurer rapidement les compétences sans accompagnement long.*

### Pack Premium – Formation + accompagnement

- ▶ 4 séances d'accompagnement individuel ou collectif sur 3 à 6 mois
- ▶ Élaboration d'un plan d'action personnalisé
- ▶ Application concrète avec suivi expert

*Pour les entreprises qui veulent passer de la formation à l'action avec un suivi guidé.*

### Pack VIP – Formation + accompagnement avancé

- ▶ 8 séances d'accompagnement + ateliers pratiques sur 6 à 12 mois
- ▶ Suivi et implémentation
- ▶ Transformation durable et impact mesurable

*Pour les entreprises souhaitant transformer durablement les pratiques et mesurer les résultats.*

## Passez à l'action

**Bénéficiez d'un diagnostic gratuit** pour identifier les compétences clés à développer et le niveau d'accompagnement adapté à votre entreprise.

**Nos packs sont personnalisables et proposés sur devis**, pour répondre exactement à vos besoins et à votre budget.

# FINANCEZ VOS FORMATIONS AVEC LE FONDS MALGACHE DE FORMATION PROFESSIONNELLE (FMFP)

Le Fonds Malgache de Formation Professionnelle (FMFP) permet aux entreprises de financer tout ou partie de leurs actions de formation.

KENTIA-FORMATION Sarl accompagne depuis plusieurs années les entreprises, ONG et institutions dans la préparation et la validation de leurs dossiers FMFP, avec un taux de réussite remarquable.

## Notre accompagnement

### ▶ Analyse des besoins

Identification des compétences stratégiques et définition d'un plan de formation cohérent et priorisé.

### ▶ Élaboration du plan de formation

Définition des objectifs, thématiques, publics cibles, durées et budgets.

### ▶ Montage et constitution du dossier

Préparation complète des programmes, devis, calendriers et justification des besoins.

### ▶ Suivi

Accompagnement continu jusqu'à la validation finale du dossier.

### ▶ Mise en œuvre et clôture

Réalisation des formations et préparation du dossier de clôture.

## Pourquoi choisir KENTIA FORMATION Sarl ?

- ▶ **Un taux de validation élevé** : plus de **300 dossiers FMFP validés avec succès**
- ▶ **Une expertise FMFP éprouvée** : parfaite maîtrise des procédures et des exigences
- ▶ **Gain de temps et tranquillité d'esprit** : nous sécurisons chaque étape de votre projet
- ▶ **Un accompagnement offert**: du montage du dossier jusqu'à la clôture, pour toutes nos formations

## Bénéfices pour votre organisation

- ▶ Accès au financement facilité
- ▶ Dossiers complets et conformes
- ▶ Processus rapide et sécurisé
- ▶ Renforcement des compétences à moindre coût
- ▶ Amélioration durable de la performance interne

## Les Dispositifs FMFP

### REI – Requête Individuelle d’Entreprises

Une demande de financement de **formation professionnelle portée par une seule entreprise** cotisante au FMFP.

- Financement via votre **droit de tirage**
- Dépôt de dossiers **tous les deux (02) mois**
- Large éventail de thématiques selon vos besoins et priorités

### RCE – Requête Collectives d’Entreprises

Une demande de financement de formation portée **collectivement par plusieurs entreprises.**

- Financement via votre **droit de tirage**
- Dépôt de dossiers **tous les deux (02) mois**
- Large éventail de thématiques selon vos besoins et priorités

### Formations Pré-Approuvées – Modules, coûts, formateurs validés à l’avance pour un financement rapide

- Soumission possible à tout moment
- Démarches administratives allégées
- Validation rapide en moins de 5 jours

#### **Nos modules de formation pré-approuvés éligibles**

- Gestion de projet
- MS Office : débutant – intermédiaire - avancé
- RSE
- Droit du travail
- Techniques d'accueil
- Anglais
- Français



## Appels à projets

- Sur appel à projets du FMFP
- Thèmes de formation répondant aux priorités de l'appel
- Financement intégralement ou en partie du FMFP

**KENTIA FORMATION** – votre partenaire fiable pour réussir vos projets de formation avec le financement FMFP



# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



# ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



# CALENDRIER DE FORMATION 2026

CALENDRIER DE FORMATION 2026 ( JANVIER - JUIN )			KF KENTIA FORMATION Développez votre capital humain	mea Markets Best Professional Development Training Provider 2019 Madagascar
JANVIER	FEVRIER	MARS		
20 au 21 Janvier kit développement personnel : Gestion du temps, des urgences et des priorités	06 Février kit commercial : Techniques de vente	04 au 06 Mars kit manager : Gestion de projet		
28 au 30 Janvier kit GRH : Communication interne et interpersonnelle	11 Février kit financier : La fiscalité Malagasy	09 au 11 Mars kit Leadership : Kit Leadership		
	17 au 18 Février kit manager : GPEC	16 au 18 Mars kit formateur : Formation des formateurs		
	26 au 27 Février kit juridique : Pratique du droit du travail	19 Mars kit commercial : Négociateur sans stress : stratégies pratiques <b>En ligne</b>		
		25 au 27 Mars kit logistique : Les fondamentaux des achats et approvisionnements		
AVRIL	MAI	JUIN		
03 Avril kit manager : Gestion axée sur les résultats <b>En ligne</b>	07 Mai kit développement personnel ou manager : Prise de parole en public	03 au 05 Juin Power BI		
09 au 10 Avril kit marketing : Marketing Digital et Réseaux sociaux	12 Mai kit manager : Management de la performance	11 Juin kit développement personnel ou manager : L'intelligence émotionnelle <b>En ligne</b>		
17 Avril kit développement personnel : Gestion de conflits <b>En ligne</b>	19 au 20 Mai kit entrepreneur : Business plan et prévisions financières	15 au 17 Juin kit Leadership : Kit Leadership		
22 au 24 Avril kit informatique : Excel avancé	22 Mai kit Commercial : Service client efficace : pratiques clés et postures gagnantes <b>En ligne</b>	22 au 24 Juin kit formateur : Formation des Formateurs		
16 au 17 Avril kit marketing : Marketing Digital et Réseaux sociaux				

# CALENDRIER DE FORMATION 2026

CALENDRIER DE FORMATION 2026 (JUILLET - DÉCEMBRE)			KF KENTIA FORMATION Développez votre capital humain	mea worksets Best Professional Development Training Provider 2019 Madagascar
JUILLET	AOÛT	SEPTEMBRE		
01 au 03 Juillet kit informatique : Excel pour débutant	12 Août kit manager : Communication interpersonnelle	03 au 04 Septembre kit commercial : Vente et négociation commerciale		
08 au 09 Juillet kit manager : QHSE	18 au 19 Août kit marketing : Community Management	08 au 10 Septembre kit manager : Suivi et évaluation de projet		
21 Juillet kit développement personnel : Gestion du stress <i>En ligne</i>	25 Août kit développement personnel : Gestion du temps, des urgences et des priorités <i>En ligne</i>	15 au 17 Septembre kit Leadership : Kit Leadership		
		21 au 23 Septembre kit formateur : Formation des formateurs		
OCTOBRE	NOVEMBRE	DÉCEMBRE		
06 au 08 Octobre kit GRH : Les bases du fonctionnement Rh	10 au 12 Novembre kit financier : Audit interne et contrôle financier	3 Décembre kit développement personnel : Prise de parole en public		
14 au 15 Octobre kit marketing : Marketing Digital	18 au 19 Novembre kit commercial : Service client et excellence relationnelle	07 au 09 Décembre kit leadership : Kit leadership		
21 au 22 Octobre kit logistique : Supply chain Management	25 au 26 Novembre kit juridique : Le délégué du personnel comme acteur du dialogue social	14 au 16 Décembre kit formateur : Formation des Formateurs		

# NOS FORMATEURS

---

## **RAKOTONANAHARY Hery Andry**

Expert en Développement Personnel - Diplômé de l'Université Paris 7 : cycle en Sociologie - Consultant principal du programme de formation Youth Leadership Training Program (YLTP) de la Fondation Friedrich Ebert (FES) à Madagascar - Dirige la formation et la recherche à l'Institut de Technologie de l'Éducation et du Management (ITEM)

## **RAKOTOMANGA Julia**

Coach formatrice en animation commerciale - Ayant plus de 10 ans d'expérience en matière de vente, supervision call center

## **RAZAFINTSALAMA Cédric**

Ayant plus de 25 ans d'expérience dans le domaine commercial dans divers secteurs - Coach formateur certifié en techniques de vente

## **Dr Raherisoa Haingo**

Gemmologue Européen, Entrepreneur et Consultante Senior en Management et Administration d'Entreprises.

## **Maître RANAIVOSON Kanto**

Avocat au barreau de Madagascar - Titulaire d'un Diplôme de magistère 2ème partie d'études supérieures juridiques " Master II " en Droit Public

## **Maître RAJERISON Olivia**

Avocate au barreau de Madagascar depuis 10 ans - Avocate associée au cabinet RAJERISON

## **RANDRIAMALANDY Sarah**

Coach formatrice en marketing, management d'équipe commerciale, communication et export - Ayant 9 ans d'expérience dans le domaine dans divers secteurs - Diplômée d'Etudes Professionnelles Approfondies en option Marketing Communications de l'ISCAM

## **RANDRIANJAFY Sedera**

Coach formateur avec 13 années d'expérience en Management - Ancien Trade Marketing Manager à la STAR - Directeur Commercial FACTO- SAATCHI&SAATCHI - MBA Candidate 2016-2019 - The University of Manchester - UK

## **RAZAFINDRAKOTO Aina**

Spécialiste en 5S formé par un cabinet international - Ayant déjà réalisé plus de 150 chantiers

## **ANDRIAMPARA Andry**

Formatrice Consultante aux métiers de la relation Client, Coach performance avec huit années d'expérience dans plusieurs centres d'appels.

## **RABESON Faraniaina**

Spécialité : marketing digital, développement personnel, gestion de stress, négociation commerciale, éducation financière, entrepreneuriat.

## **RAFIDISON Joëli**

Ancien Directeur Commercial Directeur Commercial et Actionnaire au sein de la Société Première Ligne.

Ayant 20 ans d'expérience, moteur du lancement des stratégies et opérations commerciales pour les plus grands événements internationaux de Madagascar, à savoir la Foire Internationale de Madagascar (FIM).

## **RAKOTOMAHANINA Mbelo**

Auditeur interne expérimenté et consultant passionné, avec + 18 ans d'expérience professionnelle dans la gestion du changement et la résolution de problèmes.

## **RAKOTOMANGA Alisoa**

Exerçant dans les métiers des RH depuis 10 ans, Alisoa est depuis 2018 la Chief Executive Officer de la société KENTIA-RH.COM, société spécialisée dans l'externalisation de la RH, où elle coordonne la Gestion des Ressources Humaines (le recrutement, la gestion de paie, etc.) du Groupe KENTIA (composé de 7 sociétés) et des clients du Groupe.

## **RANIRIHARINOSY Eugenio**

Expert en Marketing avec plus de 25 ans d'expérience en étude Marketing

## **RATRIMOSON Laingo**

Consultante juridique - Consultante formatrice - Directeur d'une société de promotion immobilière Titulaire d'un Diplôme d'Études Approfondies (DEA) en Droit des Affaires

Plus de 8 années d'expériences dans le domaine juridique.



# NOS FORMATEURS

---

## **RAMANANTSOA Mihanta**

Engagée à être un vecteur de transformation et d'influence pour le développement de Madagascar, elle transmet sa vision à travers toutes ces actions.

## **DANIELLE Fanjalalaina**

-Diplômé en master II en management des entreprises privées

- Certifiée en Leadership - Civic leadership YALI RLC-SA, University of South Africa

## **RANDRIANANTENAINA William**

Ayant 10 ans d'expérience professionnelle en management bancaire et formation

- Spécialité : comptabilité, audit financier et opérationnel, management en exploitation bancaire, gestion des opérations bancaires et microfinance, contrôle de gestion.

## **RAKOTOMALALA Mahery Luc**

Titulaire d'un Doctorat en " Recherches en sciences de gestion ", Institut d'administration des entreprises, Université des Poitiers France

## **RATEFINJATOVO Nivomboahangy**

Coach formateur ; Titulaire d'un Diplôme d'Etude Approfondie en Sciences de Gestion (DEA) de l'INSCAE ; Expert-Comptable et financier en exercice avec 17 années d'expérience dans les domaines comptable, finance et audit.

## **Maître AMANARIVO Alain**

Avocat au Barreau de Madagascar

depuis 23 ans; Avocat associé au Cabinet RAMANARIVO/ RAZOARISOA.

## **ANDRIANAVALONA Patricia**

Formatrice Consultante spécialisée en Relation Client à Distance, Vente et Communication dans des organismes de formation et des entreprises en France ;

Responsable commerciale avec plus de dix années d'expérience dans un grand groupe français.

## **ANDRIANANDRASANTSOA Romy**

14 Ans d'expérience professionnelle, dont 5 ans en tant que Cadre Supérieur dans le domaine de l'importation et du transit et 3 ans en tant que dirigeante d'entreprise. Elle occupe actuellement le poste de Directeur Gérante de FRAICHEUR MADAGASCAR Sarl , une entreprise spécialisée dans l'agrobusiness depuis Novembre 2019..

## **RAHARIVONY Fanjavololona**

Consultante-enseignante auprès de divers ONG et universités privées depuis 2007, elle a débuté chez KENTIA-FORMATION en intervenant à la formation "Fiscalité des PME IR-IS" suivi par la formation en "gestion de trésorerie" en grand public. Son objectif est de partager et participer au développement du pays par la réalisation de toutes les actions dans son domaine d'activités stratégiques..

## **Panoëi ANDRIATSARAFARA Jesiharison**

Un Formateur qui compte plus de 10 années d'expérience professionnelle.

Consultant en montage et gestion de projet Marketing, Digital et Communication; Consultant en Infographie et GraphicDesign; Consultant en Business Intelligence BI et Système d'information SI, Admin Réseau et Maintenance; Consultant en Développement Web..



*Design by*

 **KENTIA FORMATION**  
*Développez votre capital humain*

*mea* **Markets** Best Professional Development  
Training Provider 2019 Madagascar

**+261 34 11 357 34 / +261 32 05 357 62**  
**[info@kentia-formation.com](mailto:info@kentia-formation.com)**  
**[www.kentia-formation.com](http://www.kentia-formation.com)**

