

Année



Groupe

KENTIA

Solutions pour les PME



Catalogue FORMATIONS



KENTIA FORMATION

Développez votre capital humain

*mea
Markets*

Best Professional Development
Training Provider 2019 Madagascar

1er étage, Escalier B, Porte B104 Immeuble ARO Ampefiloha,
Antananarivo 101, Madagascar



034 11 357 34 / 032 05 357 62



info@kentia-formation.com



www.kentia-formation.com

PLAN

1. MOTS DU FONDATEUR	04
2. QUELQUES CHIFFRES CLÉS	05
3. POURQUOI NOUS CHOISIR	06
4. MISSION, VISION, VALEURS	07
5. NOTRE SOCIÉTÉ SOEUR KENTIA RH.COM SARL	08
6. NOS OFFRES DE FORMATION	10
7. NOS DOMAINES DE FORMATION	
7.1- PRÉSENTATION DE KENTIA FORMATION	12
7.2- ACCOMPAGNEMENT GRATUIT	14
7.3- KIT LEADERSHIP	15
7.4- KIT CALL CENTER	17
7.5- KIT COMMERCIAL	18
7.6- KIT EMPLOI	23
7.7- KIT ENTREPRENEUR	24
7.8- KIT FINANCIER	28
7.9- KIT FORMATEUR	33
7.10- KIT GRH	35
7.11- KIT JURIDIQUE	40
7.12- KIT LOGISTIQUE	42
7.13- KIT MANAGER	47
7.14- KIT MARKETING	56
7.15- KIT INFORMATIQUE	62
7.16- TCYB	66
7.17- TEAM BUILDING	67
8. CALENDRIER DES FORMATIONS 2024	68
9. NOS FORMATEURS	70

MOTS DU FONDATEUR

”

Travaillant dans une démarche d'amélioration continue durant ces 10 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

8033

participants certifiés

dont **800**

en 2023

+73

intervenants expérimentés,

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

2553

entités clientes,

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

223

formations financées par FMFP

240

contrats signés

16

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 ses 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

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

Notre équipe



**Mickaëla
RATELOARISON**

Chief Executive

Officer

✉ direction@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 34



**Steven
TSIARIANA**

Corporate Capacity

Building Manager

✉ ccbm@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 62



**Mika
RAZAFINDRAKOTO**

Responsable

Controlling

✉ controlling@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 81



**Onisoa
RATOVOSON**

Consultante

✉ consulting@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 48



**Sarobidy
RAKOTOARIVO**

Consultante



consulting2@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 87



**Saotra
RAKOTONIRIANA**

Responsable

Formation Grand-
Public



training-
organiser3@kentia-
formation.com

☎ +261 34 11 357 34



**Nasandratra
RAHARITIANA**

Assistant Formation

Sur-Mesure



training-
organiser2@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 17



**Timoty
RAZAFINDRAKOTO**

Assistant Formation



training-
organiser5@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 93



**Aina Rivo
RANDRIAMANALINA**

Coursier

✉ info@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 49



**Maminantenaina
RAJAONARISON**

Chauffeur

✉ info@kentia-
formation.com

☎ +261 32 05 357 19



**Prospérin
TSIALONINA**

Conseiller stratégique

/ Gérant

✉ +261 32 05 357 57



prosperin@tsialonina.com






CAPITALISEZ SUR L'HUMAIN

+778 Employés gérés

76 Sociétés clientes

04 Organisations nationales non gouvernemental

 +261 32 05 357 35

 info@kentia-rh.com

 www.kentia-rh.com

**Expertise
de plus de 14 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 certaines, 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

Grand public

Nous offrons des programmes de formation et de facilitation d'ateliers et de séminaires pour les entreprises et organisations présentes à Madagascar. Nos offres sont composées d'outils et de démarches issus de plusieurs années d'expérience et des recherches de nos intervenants. Nous sommes la seule société de formation malagasy qui offre autant de thèmes diversifiés au bénéfice des acteurs socio-économiques impliqués directement dans les actions de développement du pays.

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.





Coaching et follow up

Faisant office de Suivi Post-Formation, un suivi personnalisé après formation sera conduit par notre équipe après les séminaires. Ceci permet de s'assurer de façon précise du transfert des acquis et ouvre la voie à des adaptations ultérieures éventuelles. Plus clairement, il s'agit d'évaluer le degré d'appropriation des compétences transmises lors de la formation pour permettre également d'évaluer l'impact de la formation sur les participants et leurs entreprises.

Team Building

Les séances de team building proposé ciblent les entreprises et organisations. C'est un temps qui sera vécu de manière intense, interactive et inoubliable.

- ▶ En suivant la méthodologie expérientielle, nous fixons comme objectifs :
- ▶ De faire révéler les forces, les doutes de l'équipe de la Direction,
- ▶ D'aider à trouver des mécanismes qui favorisent le membership et mettent en évidence les facteurs déterminants qui le bloquent.



NOS DOMAINES DE FORMATION



TCYB

Spécialisée dans la formation et le renforcement des capacités depuis bientôt 15 ans, Kentia-Formation 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, Kentia-formation 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 call center, 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.



199
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)**

Le "kit leadership" est un outil de leadership adapté pour les cadres, dirigeants et managers. Il s'agit d'un séminaire de formation de 3 jours durant lesquels nous développons : la dynamique de groupe (leadership situationnel et transformationnel), les démarches de prise de décision, les techniques de communication, de délégation et la gestion de changements.

En termes d'objectifs, la formation vise à :

- ▶ 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 feedback
- ▶ Utiliser le leadership situationnel selon le niveau de maturité du collaborateur
- ▶ Élaborer 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 émotionnelle (IE)
- ▶ Caractériser les 5 étapes du changement, les comportements associés et les conduites à tenir d'un leader
- ▶ Évaluer la décision du leader selon un cadre éthique



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



À venir : 28, 29 et 30 Août 2024

-
- ▶ 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 back
 - ▶ 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
-

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.



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 le domaine commercial depuis plus de 26 ans, notre accompagnateur formateur certifié en technique de vente fut initié au rouage lié à la maîtrise de la prospection. Riches de son expérience acquise lors de ces années, les stratégies commerciales, la vente BtoB, la construction d'offres commerciales ou encore l'optimisation de la vente par l'animation commerciale n'auront plus de secret.

Thème : RÉUSSIR UNE NÉGOCIATION AVEC DES CLIENTS DIFFICILES

À venir : 24 mai 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Au cours de la session, les participants vont prendre connaissance des aptitudes à adopter et du comportement à avoir face aux cas difficiles.
-
- ▶ Programme
 - La formation traitera notamment :
 - ▶ De la définition des clients difficiles ;
 - ▶ Des techniques d'identification, des profils psychologiques, des interlocuteurs : les couleurs de Marston.
 - ▶ Une attitude de comportement à adopter face aux clients difficiles
-
- ▶ Public cible
 - Cette session s'adresse aux dirigeants, gérants d'entreprises et responsables commerciaux et marketing.
-
- ▶ Durée
 - 1 journée
-
- ▶ Coût
 - 315 000 Ar
-



Réussir une négociation avec les clients difficiles - Mai 2021

Thème : CORRESPONDANCE PROFESSIONNELLE EN FRANÇAIS

À venir : 30 et 31 mai 2024

-
- ▶ 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 550 000 Ar
-



Correspondance professionnelle en Français - Avril 2023

Thème : LES TECHNIQUES D'ACCUEIL

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | ▶ Cette formation vise à permettre aux participants de s'approprier les meilleures pratiques pour développer conjointement leurs compétences d'accueil et de communication. |
|-------------|---|
-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ 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 | 315.000 Ar |
|--------|------------|
-



Technique d'accueil - Janvier 2023

Thème :

CONVAINCRE ET S'IMPOSER EN NEGOCIATION

À venir : 16 juillet 2024

-
- ▶ 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 315 000 Ar
-



Convaincre et s'imposer en négociation - Août 2022

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 composé de 10 modules (la culture entrepreneuriale, la créativité, l'étude de marché, l'approche commerciale, le business modèle, le business plan, les outils de financement, la fiscalité, les formes juridiques et les formalités de création, une discussion autour d'un success story).

Pour pouvoir structurer son parcours, il est important avant tout de connaître certaines notions comme :

- ▶ acquérir les connaissances nécessaires à la mise en place d'un projet innovant,
- ▶ la création d'entreprise et/ou de reprise d'entreprise ;
- ▶ s'informer sur les différents aspects juridiques, fiscaux, sociaux et de gestion ;
- ▶ travailler avec les partenaires de l'entreprise.

Afin de prendre en charge le séminaire de formation " kit Entrepreneur ", nous avons fait appel à plusieurs intervenants compétents chargés de structurer chaque module selon l'angle du thème. A l'instar de Madame RATOVOSON Onisoa, consultante formatrice en entrepreneuriat.



Onisoa

RATOVOSON

Onisoa RATOVOSON est une experte chevronnée en tant que formatrice du kit entrepreneur, dotée d'une expérience diversifiée et d'une solide formation. Sa carrière professionnelle illustre son engagement en tant que Coach formateur en entrepreneuriat, ainsi que son rôle de Chief Executive Officer chez Kentia Formation, où elle a apporté son leadership et son savoir-faire pour guider les entrepreneurs dans leur cheminement vers le succès.

Thème : DÉCLARATIONS FISCALES COURANTES EN ENTREPRISE

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Renforcer les connaissances en fiscalité des Entreprises en tenant compte de la Loi de Finances
 - ▶ Rappel sur le traitement de différentes taxes et impôts
 - ▶ Connaître les principales déclarations à établir en matière fiscale
 - ▶ Réduire les risques fiscaux de pénalité

-
- ▶ Public cible Dirigeants, gestionnaires, Financiers, comptables et tous porteurs de projets de création et/ou de reprise d'entreprise.

-
- ▶ Durée 2 jours

-
- ▶ Coût 550.000 Ar



Déclarations fiscales courantes - Octobre 2022

Thème :

GESTION PROJET

À venir : 18 et 19 juillet 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ S'initier aux techniques de gestion de projet
 - ▶ Avoir une bonne assimilation des concepts de base et des outils pratiques dans le montage et les analyses de projets
 - ▶ Concrétiser une idée du projet et la réaliser d'une manière efficace et efficiente
-
- ▶ Public cible
 - chef de projet
 - Responsable et manager de projet
 - Gestionnaire de projets
 - Membres d'une équipe projetée
 - Toute personne amenée à gérer un projet
-
- ▶ Durée
 - 2 jours
-
- ▶ Coût
 - 550.000 Ar
-



Gestion de projet - Juillet 2023

Thème : LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE

À venir : 10, 11 et 12 septembre 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Renforcer les connaissances en Fiscalité d'Entreprise en tenant compte de la Loi de Finances
 - ▶ Rappel sur le traitement de différentes taxes et impts
 - ▶ Connaître les principales déclarations à établir en matière fiscale
 - ▶ Réduire les risques fiscaux de pénalités
-
- ▶ Public cible Dirigeants, Gestionnaires, Financiers, Comptables et tout porteur de projet de création et/ ou de reprise d'entreprise.
-
- ▶ Durée 3 jours
-
- ▶ Coût 750.000 Ar
-



Fondamentaux de la fiscalité - Août 2022

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
- ▶ 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

La prise en main du Kit Financier requiert bien évidemment les compétences d'un formateur baignant également dans le domaine comptable, finances et audit, avec un accent particulier mis sur les sciences de gestion.

Thème :

GESTION DE TRÉSORERIE

À venir : 02 et 03 octobre 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Maîtriser les bases de la gestion de trésorerie ;
 - ▶ Évaluer la situation de trésorerie de son entreprise par l'analyse des différents ratios ;
-
- ▶ 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 550.000 Ar
-



Gestion de trésorerie - Juin 2021

Thème : ANALYSE FINANCIER

-
- ▶ 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 indicateurs de base à suivre pour assurer une bonne santé financière.
-
- ▶ Public cible Les gestionnaires financiers, les analystes financiers, les décideurs en matière de finance, les dirigeants d'entreprise, les comptables.
-
- ▶ Durée 3 jours
-
- ▶ Coût 750.000 Ar
-



Analyse financier - Mai 2023

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 315.000 Ar
-

Thème : MONTAGE DES ETATS FINANCIERS

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Ce séminaire a pour objectif de renforcer la capacité des participants à présenter des états financiers conformément aux normes comptables en vigueur.
-
- ▶ 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 1 journée
-
- ▶ Coût 315.000 Ar
-



Montage des états financiers - Juin 2022

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

À venir : 08, 09 et 10 juillet 2024

À venir : 27, 28 et 29 novembre 2024

- ▶ 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

La gestion des Ressources humaines étant une compétence assez incomprise et difficile à maîtriser, nous l'avons mise entre les mains de notre expert. Exerçant dans le métier des RH depuis 10 ans, Alisoa est depuis 2018 la Chief Exécutive Officer de la société KENTIA-RH.COM, société spécialisée dans l'externalisation de la RH, où elle coordonne la gestion des Ressources Humaines.

Thème :

LES BASES DE LA GPEC

À venir : 06, 07 et 08 Août 2024

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ Comprendre les bases de la GPEC▶ Identifier les enjeux et points de vigilance. De la GPEC▶ Piloter et animer la mise en place d'un projet GPEC.▶ Construire un plan prévisionnel d'action permettant d'anticiper les évolutions des métiers et des compétences. |
|-------------|--|

-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ Public cible | Responsable des ressources humaines ou Chargée des ressources humaines
Manager, partenaire social, |
|----------------|---|

-
- | | |
|---------|---------|
| ▶ Durée | 3 jours |
|---------|---------|

-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 750.000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : MARKETING RH POUR ATTIRER LES MEILLEURS TALENTS

À venir : 14 et 15 Août 2024

-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ A la fin de la formation, le responsable RH :▶ ce familiarisera avec les méthodes et les outils, auparavant apanage du marketing, mais désormais le quotidien des services RH▶ saura capter l'attention de nouveaux collaborateurs, les séduire, optimiser leur intégration, retenir les anciens, les fidéliser... |
| ▶ 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 | 550.000 Ar |
-



Marketing RH pour attirer les meilleurs talents - Août 2019

Thème : OUTILS ET ASTUCES DU RECRUTEMENT

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ Maîtriser les techniques d'identification et de sourcing des candidats potentiels actifs et passifs▶ Maîtriser les techniques d'entretien, de mise en situation, d'évaluation des candidats▶ Savoir optimiser son processus de recrutement▶ Bien définir les tests suivant les niveaux du poste à combler▶ Bien réussir la prise de référence/enquête de moralité. |
|-------------|--|

-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ 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 | 550.000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : PRÉPARER ET RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ A la fin de la session, les participants seront capables de :▶ construire une trame générale et spécifique du profil recherché▶ Déceler les réelles motivations du candidat et ce qui l'anime au quotidien dans son travail.▶ Vérifiez son adaptabilité à la culture de votre entreprise et sa capacité d'intégration dans vos équipes.▶ S'assurer qu'il a l'expérience et les compétences nécessaires pour faire face au challenge du poste. |
|-------------|---|

▶ Public cible	Toutes les personnes assumant un rôle de recruteur
----------------	--

▶ Durée	1 journée
---------	-----------

▶ Coût	315.000 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

Le choix de l'intervenant pour les formations du kit juridique s'est naturellement posé sur une personnalité évoluant dans le domaine juridique connaissant les tenants et aboutissants de plusieurs cas. Avocat de profession au barreau de Madagascar et titulaire d'un diplôme de magistère en études supérieures juridiques sur le Droit Public, son expertise n'étant plus à prouver.

Thème :

RECouvreMENT AMIABLE ET JUDICIAIRE

À venir : 04 et 05 décembre 2024

-
- ▶ 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 550.000 Ar
-



Recouvrement amiable et judiciaire - août 2022

Le kit logistique est un kit développé récemment. Il répond surtout aux besoins des professionnels qui sont dans le domaine de l'approvisionnement, de la gestion des stocks et tout autre élément se rattache à la logistique d'une entité.

Domaine assez méconnu du public, la logistique est néanmoins un acteur participant au développement du pays avec ses codes et législations. Pour cela, il est important de développer ces compétences en focalisant sur plusieurs points :

- ▶ Développer les compétences en gestion logistique
 - ▶ Se mettre à jour par rapport aux nouveaux outils
 - ▶ Anticiper les risques
 - ▶ Savoir les typologies de stocks ainsi que les différentes notions
 - ▶ Comprendre les enjeux de l'approvisionnement et achat et la gestion des stocks
 - ▶ Savoir la manière d'assurer le pilotage et la gestion des stocks
 - ▶ Partager quelques modèles organisationnels ou expériences du métier
- Gestion des stocks est implicitement gestion du lieu de stockage



Haingo

RAHERISOA

Afin de proposer des séminaires approfondis dans ce domaine vaste et compliqué, nous avons fait appel à un intervenant ayant les connaissances et la documentation adéquates. Ayant Plus de 15 ans d'activité professionnelle, Médiatrice au Centre d'Arbitrage et de Médiation de Madagascar (CMM), Bonne Communicatrice, impliquée dans divers projets de développement sur l'entrepreneuriat pour l'autonomisation des femmes et des jeunes.

Thème : ACHATS : SOURCING, ÉVALUATION ET NÉGOCIATION FOURNISSEUR

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Appréhender le rôle des achats dans l'organisation
 - ▶ Maîtriser les méthodes et facteurs clefs des achats
 - ▶ Partage de bonnes pratiques, conseils et astuces

-
- ▶ Public cible
 - Ceux qui pratiquent déjà ses fonctions et veulent se recycler :
acheteurs ;
Administratifs, logisticiens ;
Gestionnaires de stock ;
Responsables magazines ;
Magasinier, approvisionneurs.
Ceux qui souhaitent avoir des notions dans ce métier ou devenir des acheteurs ou gestionnaires.

-
- ▶ Durée
 - 1 journée

-
- ▶ Coût
 - 315.000 Ar
-

Thème :

ACHATS : LES OUTILS CLÉS

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Appréhender le rôle des achats dans l'organisation
 - ▶ Maîtriser les méthodes et facteurs clés des achats
 - ▶ Partage de bonnes pratiques, conseils et astuces

-
- ▶ Public cible
 - Ceux qui pratiquent déjà ses fonctions et veulent se recycler :
 - 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 315.000 Ar

Thème :

GESTION DE STOCKS

À venir : 27 et 28 juin 2024

-
- ▶ Objectifs
- ▶ Savoir les typologies de stock ainsi que les différentes notions
 - ▶ Comprendre les enjeux de l'approvisionnement et achat et la gestion de stocks
 - ▶ Savoir la manière d'assurer le pilotage de la gestion de stocks
 - ▶ Partager quelques modèles organisationnels ou expériences du métier gestion de stock et implicitement gestion du lieu de stockage

-
- ▶ Public cible
- Ceux qui exploitent directement les stocks
- Gestionnaire de stock
 - Responsable magasin
 - Magasinier
- Ceux qui exploitent indirectement les stocks
- Logisticien ayant en charge la gestion des stocks
 - Responsable approvisionnement/achat
 - Approvisionneur
 - agent administratif
 - Responsable unité de production, atelier,...

▶ Durée 2 jours

▶ Coût 550.000 Ar

Thème : LES FONDAMENTAUX DES ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS

À venir : 22 et 23 mai 2024

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ Appréhender le rôle des achats et des approvisionnements dans l'organisation ;▶ Savoir analyser les besoins et les stocks ;▶ Rechercher les bons fournisseurs et les bons circuits d'approvisionnement ;▶ Maîtriser les méthodes et outils des achats et des approvisionnements. |
|-------------|---|

-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ Public cible | <p>Ceux qui pratiquent déjà ses fonctions et veulent se recycler :</p> <ul style="list-style-type: none">- 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 | 550.000 Ar |
|--------|------------|
-

Le "kit managers" est un ensemble d'outils pour le management au quotidien. Il réunit plusieurs thèmes et un attrait relevant de l'évolution du savoir être en tant que personne pour les participants comme le fait d'" Animer une réunion et modérer un débat ", " la gestion efficace du stress ", le " tableau de bord : outils de management ", " innover pour améliorer la compétitivité ", " la communication interne " ou encore " les qualités du manager de demain ".

Les objectifs sont variés tant les sujets sont nombreux et indépendants les uns des autres. Le participant est appelé à définir exactement sa capacité à renforcer et identifier LA formation qui lui permettrait d'y arriver.

- ▶ Cadrer les participants dans le respect de l'objectif d'une réunion ou d'un débat
- ▶ Respecter le timing fixé
- ▶ Amenez les participants à garder le respect des uns et des autres
- ▶ Veiller à atteindre l'objectif fixé
- ▶ Consolider son arsenal pour se maîtriser
- ▶ Asseoir un comportement assertif, utile dans son quotidien et sa carrière
- ▶ Adopter une attitude personnelle adaptée aux situations " difficiles "
- ▶ Trouver un meilleur équilibre personnel et professionnel



Nestoria

Raelison

experte en coaching et en développement personnel depuis plus de 6 ans. Chef de projet et fondatrice d'un cabinet de consultance spécialisé dans l'éducation depuis 2 ans, en même temps, elle est une experte en orientation en et accompagnement des jeunes. Son background nous révèle aussi qu'elle était autrefois chargée de cours dans un enseignement supérieur. Actuellement, elle renforce l'équipe de KENTIA-FORMATION en tant que consultante formatrice

Thème : COACHER SON ÉQUIPE

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ A la fin de session, les participants seront capables de :▶ identifier la valeur ajoutée de son équipe au sein de l'organisation▶ Mettre en place des techniques et outils de coaching efficaces▶ Analyser et réajuster sa technique |
|-------------|---|
-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ Public cible | Chefs d'équipe, managers, cadres et toutes personnes chargées de gérer une équipe |
|----------------|---|
-
- | | |
|---------|-----------|
| ▶ Durée | 1 journée |
|---------|-----------|
-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 315.000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : DEVELOPPER L'EXCELLENCE COLLECTIVE

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | ▶ A la fin de session, les participants seront capables de :
▶
▶ identifier la valeur ajoutée de son équipe au sein de l'organisation
▶
▶ Mettre en place des techniques et outils de coaching efficaces
▶
▶ Analyser et réajuster sa technique |
|-------------|---|
-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ Public cible | Chefs d'équipe, managers, cadres et toutes personnes chargées de gérer une équipe |
|----------------|---|
-
- | | |
|---------|---------|
| ▶ Durée | 2 jours |
|---------|---------|
-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 550.000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : COMMUNICATION INTERNE

À venir : 03 et 04 juillet 2024

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ À l'issue de ce séminaire, le participant sera capable :▶ de comprendre les subtilités de la communication interne▶ De prioriser le bon équilibre des informations au niveau du personnel de l'entreprise▶ De mettre en place des outils de communication internes éprouvés et tout innovant▶ De définir clairement le support de communications approprié aux destinataires de l'information▶ De passer le message auprès de ses collaborateurs, collègues et managers |
|-------------|--|

▶ Public cible	Salariés, cadres, cadres supérieurs, dirigeants, membres d'organisations ou associations, grand public
----------------	--

▶ Durée	2 jours
---------	---------

▶ Coût	550.000 Ar
--------	------------

Thème :

GESTION DE CONFLIT

À venir : 01 Août 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ La formation a pour but de favoriser autant que possible la communication entre les membres d'une équipe.
-
- ▶ Public cible Ce module s'adresse à un public large : cadres, salariés, étudiants ou jeunes
-
- ▶ Durée 1 journée
-
- ▶ Coût 315.000 Ar
-



Gestion de conflit - mars 2020

Thème :

MANAGEMENT DE LA QUALITÉ

À venir : 25 et 26 septembre 2024

-
- ▶ Objectifs
- A la fin de cette séance, le participant sera capable de :
- ▶ Comprendre les rôles et responsabilités des membres de l'organisation dans le processus de gestion de la qualité.
 - ▶ Connaître les étapes clés du management de la qualité, y compris la planification, la mise en œuvre, le contrôle et l'amélioration continue.
 - ▶ Appliquer les principes et techniques de gestion de la qualité pour améliorer les processus opérationnels à différentes échelles.
 - ▶ Développer des compétences en communication pour transmettre efficacement les procédures et les normes de qualité à toutes les parties prenantes de l'organisation.

▶ Public cible Responsables Qualité, Cadres et Managers

▶ Durée 2 jours

▶ Coût 550.000 Ar

Thème :

MAITRISE DE SOI ET ASSERTIVITÉ

À venir : 07 et 08 Août 2024

-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ A la fin de cette séance, le participant sera capable de :▶ consolider son arsenal pour se maîtriser▶ Asseoir un comportement assertif, utile dans son quotidien et sa carrière▶ Adopter une attitude personnelle adaptée aux situations difficiles▶ Trouver un meilleur équilibre personnel et professionnel |
| ▶ Public cible | Manager, individu ou professionnel soumis à un stress continu, cadre d'entreprise, leader en devenir, citoyen, acteur de développement |
| ▶ Durée | 2 jours |
| ▶ Coût | 550.000 Ar |
-

Thème : OUTILS ET PRINCIPE DE L'AUDIT ORGANISATIONELLE

-
- ▶ Objectifs
- A la fin de cette séance, le participant sera capable de :
- ▶ consolider son arsenal pour se maîtriser
 - ▶ Asseoir un comportement assertif, utile dans son quotidien et sa carrière
 - ▶ Adopter une attitude personnelle adaptée aux situations difficiles
 - ▶ Trouver un meilleur équilibre personnel et professionnel

-
- ▶ Public cible
- Directeurs
 - Chefs de service / de département
 - Responsables de la démarche qualité / des processus
 - Gestionnaires de projet

-
- ▶ Durée
- 3 jours

-
- ▶ Coût
- 750.000 Ar
-

Thème :

PRENDRE LA PAROLE

À venir : 16 septembre 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Au bout de la session, l'apprenant sera capable de :
 - ▶ - Préparer efficacement le contenu de son discours
 - ▶ - Se mettre en condition pour prendre la parole
 - ▶ - Appliquer les techniques fondamentales pour avoir une aisance devant son auditoire
-
- ▶ Public cible Ce module s'adresse à un public large : cadres, salariés, étudiants ou jeunes
-
- ▶ Durée 1 journée
-
- ▶ Coût 315.000 Ar
-



Prendre la parole - Janvier 2022

Le "kit marketing" est un processus de développement personnel et professionnel conçu pour les professionnels du marketing à exceller dans leur métier. Il est composé de plusieurs thèmes dynamiques qui évoluent, chaque mois, tout au long de l'année. Nous nous sommes posés comme défi de proposer de modules marketing répondant aux attentes du grand public réunissant Chefs de produit, Chefs de marchés, Chefs de circuits, Responsable marketing, Directeur marketing, ou encore Etudiants en gestion.

Pour plus de clarté, plusieurs pistes sont proposées :

- ▶ Assurer une veille concurrentielle efficace
- ▶ Maquettes publicitaires : tendances et créativité
- ▶ Expérience clients : exploiter leur feedback
- ▶ Les facteurs clés du succès d'une campagne publicitaire
- ▶ Construire et mettre en œuvre un plan marketing efficace



Jesiharison Panoël

ANDRIATSARAFARA

Étant l'un des piliers de l'entreprise, le marketing participe activement au développement des entreprises. Bénéficiant de plus de 10 années d'expérience dans ce domaine, notre accompagnateur formateur diplômé en Etudes Professionnelles Approfondies en option Marketing Communications a vu l'évolution du marketing et dont la mue continue inexorablement.

Thème :

MAQUETTES PUBLICITAIRES : TENDANCES ET CRÉATIVITÉS

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Identifier les tendances actuelles en termes de conception de maquettes publicitaires
 - ▶ Découvrir des techniques spécifiques pour booster la créativité dans la création des maquettes
-
- ▶ Public cible

Les responsables marketing, communication souhaitent augmenter l'efficacité de leurs maquettes publicitaires

Les responsables marketing, communication voulant apporter plus de créativité dans leur publicité pour mieux se démarquer
-
- ▶ Durée

1 journée
-
- ▶ Coût

315.000 Ar
-



Maquette publicitaires, tendances et créativité - Septembre 2022

Thème : EXPÉRIENCE CLIENTS : EXPLOITER LEURS FEEDBACKS !

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | ▶ Comprendre les différents feedbacks des clients et leur importance ;
▶ Découvrir quelques techniques dédiées dans l'exploitation fiable des feedbacks des clients. |
|-------------|---|
-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ Public cible | Les responsables de département commercial, marketing souhaitant devancer ses concurrents
Les dirigeants d'entreprises souhaitent mettre en place un système de veille concurrentiel efficace |
|----------------|--|
-
- | | |
|---------|-----------|
| ▶ Durée | 1 journée |
|---------|-----------|
-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 315.000 Ar |
|--------|------------|
-



Expérience clients, exploiter leur feedback - Mars 2019

Thème : ASSURER UNE VEILLE CONCURRENTIELLE

-
- | | |
|-------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ comprendre les différents outils pour surveiller la concurrence▶ Identifier les facteurs clés de succès d'une veille concurrentielle▶ Savoir appliquer une veille concurrentielle en vue de mieux définir ses stratégies et actions |
|-------------|---|
-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ Public cible | Les responsables de département commercial, marketing souhaitant devancer ses concurrents
Les dirigeants d'entreprises souhaitent mettre en place un système de veille concurrentiel efficace |
|----------------|--|
-
- | | |
|---------|-----------|
| ▶ Durée | 1 journée |
|---------|-----------|
-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 315.000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème :

LES FACTEURS CLÉS D'UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Identifier les facteurs clés de succès d'une campagne publicitaire
 - ▶ Se mettre à jour par rapport aux principales étapes pour la réalisation d'une campagne publicitaire
 - ▶ Identifier les rôles des annonceurs et des agences pour une meilleure efficacité des publicités

-
- ▶ Public cible
 - Les responsables marketing, communication souhaitent revoir leurs méthodes de création publicitaire, leurs relations avec les agences
 - Les responsables marketing, communication voulant apporter plus de créativité dans leur publicité pour mieux se démarquer

-
- ▶ Durée
 - 2 jours

-
- ▶ Coût
 - 550.000 Ar
-

Thème : UN PLAN MARKETING EFFICACE

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ A la différence d'un syllabus académique, cette formation en Exécutive Marketing a comme principal objectif d'aider les participants à trouver des réponses ou du moins des pistes de réflexion aux défis qu'ils font face pour pénétrer, croître ou se maintenir dans un marché quelconque.
-
- ▶ Public cible Chefs de produit, Chefs de marchés, Chefs de Circuits, Responsable marketing, Directeur marketing, Etudiants en gestion
-
- ▶ Durée 2 jours
-
- ▶ Coût 550.000 Ar
-



Un plan marketing efficace - mars 2020

Thème : PHOTOSHOP DE BASE

▶ Objectifs ▶ Maîtriser les différents logiciels et être professionnel dans le métier

▶ Public cible Graphic designer, community management.

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 750.000 Ar

Thème : PHOTOSHOP PERFECTIONNEMENT

▶ Objectifs ▶ Maîtriser les différents logiciels et être professionnel dans le métier

▶ Public cible Graphic designer, community management.

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 750.000 Ar

Thème : ILLUSTRATOR

▶ Objectifs ▶ Maîtriser les différents logiciels et être professionnel dans le métier

▶ Public cible Graphic designer, community management.

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 750.000 Ar

Thème : IN DESING : LES BASES

▶ Objectifs ▶ Maîtriser les différents logiciels et être professionnel dans le métier

▶ Public cible Graphic designer, community management..

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 750.000 Ar

Thème : EXCEL : NIVEAU INTERMEDIAIRE

À venir : 10 et 11 juillet 2024

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Maîtriser les différents logiciels et être professionnels dans le métier
 - ▶ Maîtriser une méthodologie pratique (apprendre à bien adresser les cellules, bien organiser des données et mettre en évidence certaines données dans Excel)
 - ▶ être capable de mettre en forme des lignes, des colonnes ou des plages suivant certaines conditions
 - ▶ Exploiter le potentiel d'Excel pour automatiser et fiabiliser les calculs : formules complexes et imbriquées, calculs matriciels
 - ▶ Automatiser la présentation des tableaux pour gagner du temps
 - ▶ être capable de créer et d'analyser un TCD (tableau croisé dynamique)
 - ▶ être capable de créer un tableau de bord à partir d'un TCD
 - ▶ être capable de créer un formulaire de saisie personnalisé

▶ Public cible Entrepreneurs et cadres d'entreprises.

▶ Durée 2 jours

▶ Coût 550.000 Ar

TCYB

Le séminaire Take Charge of Your Business! Ou TCYB s'adresse aux propriétaires et/ou aux équipes dirigeantes d'une entreprise qui souhaitent développer et mettre en place un cadre stratégique pour leurs entreprises qui leur permettront de monter à un niveau supérieur.

A l'issue du séminaire, vous aurez développé :

- ▶ Un cadre stratégique cohérent basé sur la vision, la mission et les valeurs de votre entreprise,
- ▶ Des Buts stratégiques clés bien définis et mesurables,
- ▶ Des stratégies pour les atteindre,
- ▶ Une charte d'amélioration d'activité préliminaire et un plan d'action pour soit :
 - ▶ mettre en œuvre votre cadre stratégique,
 - ▶ Résoudre vos problèmes les plus fréquents



Prospérin

M. TSIALONINA

Le séminaire sera facilité en français par le fondateur de KENTIA HOLDING sarl, groupe compose actuellement 4 entreprises (KENTIA-FORMATIONS sarl, KENTIA-DOMICILIATION sarl, KENTIA HOLDING sarl et TSIALONINA CONSULTING), après avoir occupé pendant plus de 15 ans des postes de direction (DAF, Directeur Exécutif, Marketing manager, coach) de diverses sociétés.



ENSEMBLE

créons une véritable
esprit d'équipe

Les séances de team building proposées ciblent les entreprises et organisations. C'est un temps qui sera vécu de manière intense, interactive et inoubliable. On peut assigner différentes attentes à un projet de team building, celle de vouloir améliorer la communication au travail ou d'intégrer les nouvelles orientations stratégiques de l'organisation, celle de vouloir apprendre des comportements et des aptitudes positives essentielles à la vie en équipe ou celle d'améliorer significativement la performance individuelle – ou de chaque service.

En suivant la méthodologie expérientielle, nous fixons comme objectifs :

- ▶ De faire révéler les forces, les doutes de l'équipe de la Direction,
- ▶ D'aider à trouver des mécanismes qui favorisent le membership et mettent en évidence les facteurs déterminants qui le bloquent.

CALENDRIER DE FORMATION 2024

01 - JANVIER

19 Janvier

Kit Commercial : Les clés d'un Accueil de qualité

24 et 25 Janvier

Kit entrepreneur : Atelier avec participation: Base de l'entrepreneuriat

02 - FEVRIER

02 Février

Kit Développement Personnel : les clés de la confiance en soi

09 Février

Kit Développement Personnel : Réduire le Stress au Travail

13 Février

Kit Commercial : Devenir Pro de la vente

21 Février

Kit Commercial : Entretenir des relations durable avec sa clientèle

28, 29 Février et 01 Mars

Kit formateur : Formation des Formateurs

03 - MARS

06 et 07 Mars

Kit Juridique : Recouvrement des créances

12 Mars

Kit Commercial : Management commercial

20, 21 et 22 Mars

Kit Leadership

26, 27 et 28 Mars

Kit Financier : Analyse financière

04 - AVRIL

02 et 03 Avril

Kit GRH : Les bases de fonctionnement RH

09, 10 et 11 Avril

Kit Financier : Déclaration fiscale courante

12 Avril

Kit Manager : Gestion d'équipe

17 Avril

Kit GRH : Recruter les meilleurs talents

23, 24 et 25 Avril

Kit Manager : Gestion de projet

05 - MAI

08 Mai

Kit GRH : Pratique du droit de travail

22 et 23 Mai

Kit Logistique : Fondamentaux de l'achat, d'approvisionnement

24 Mai

Kit Commercial : Gestion des clients difficiles

30 et 31 Mai

Kit Manager : Correspondance Professionnelle en français

06 - JUIN

05 Juin

Kit Manager : Développer son estime de soi

07 Juin

Kit GRH : La bonne pratique de la gestion de paie

11, 12 et 13 Juin

Kit Financier : Les processus de l'Audit interne

17 Juin

Kit Commercial : Entretenir une relation durable avec sa clientèle

19, 20 et 21 juin

Kit Leadership

27 et 28 juin

Kit Logistique : Gestion de stock

CALENDRIER DE FORMATION 2024

07 - JUILLET

03 et 04 Juillet

Kit Manager : Les techniques de la communication interne

08, 09 et 10 Juillet

Kit Formateur : Formations des formateurs

10 et 11 Juillet

Kit Informatique : Excel Niveau Intermediaire

16 Juillet

Kit Commercial : convaincre et s'imposer en négociation

18 et 19 Juillet

Kit Logistique : Gestion de projet

24 et 25 Juillet

Kit Manager : Les clés de l'Efficacité et Efficience

08 - AOUT

01 Août

Kit Manager : Gestion des risques lier aux conflits

06, 07 et 08 Août

Kit Manager : Les bases de la GPEC

07 et 08 Août

Kit Manager : Développement perso : Maitrise de soi et assértivité

14 Août

Kit Manager : Prendre parole en public

28, 29 et 30 Août

Kit Leadership

09 - SEPTEMBRE

04 et 05 Septembre

Kit Manager : Stratégies clés pour une communication interpersonnelle efficace

10, 11 et 12 Septembre

Kit Financier : Fiscalité des entreprises

18 et 19 Septembre

Kit Commercial : Les fondamentaux d'un service client de qualité

25 et 26 Septembre

Kit Manager : Management de qualité

10 - OCTOBRE

02 et 03 Octobre

Kit Financier : Gestion de trésorerie

10 Octobre

Kit Manager : Savoir coacher son équipe

15, 16 et 17 Octobre

Kit Manager : les bases de la QHSE

29, 30 et 31 Octobre

Kit Financier : Les fondamentaux Controle budgetaire

11 - NOVEMBRE

06 Novembre

Kit Manager : Gestion de temps et des priorités

13 et 14 Novembre

Kit Manager : Techniques de la communication interne

20 Novembre

Kit Marketing : Le social selling : force de vente redoutable

27, 28 et 29 novembre

Kit formateur : Formation des Formateurs

12 - DECEMBRE

04 et 05 Décembre

Kit juridique : Recouvrement des créances

12 Décembre

Kit Financier : Elaboration d'un budget annuel

NOS FORMATEURS

Aina RAZAFIMANDIMBY

Aina RAZAFINDRAKOTO

Alain RAMANARIVO

Alisoa RAKOTOMANGA

Anokasinjanahary RAKOTOARISOA

Andritiana Mario RANARIJESY

Andry RATSIMBASON

Andry Voarijaona ANDRIAMPARA

Anna FANJANIAINA

Anny ANDRIANAIVONIRINA

Avo ANDRIANTSISOSOTRA

Balita SAMOELA

Bayard RAMIAKATRARIVO

Bruner NOEL

Cédric RAZAFINTSALAMA

Cyprien BOTONAVAO

Dinamalala RAJERISON

Ericka RABENANDRASANA

Eugénio RANIRIHARINOSY

Fanilo RAKOTOSON

Fanja Lucie RAHARINORO

Fanjalalaina DANIELLE

Fanjaniaina RAKOTOMALALA

Fanjavololona RAHARIVONY

Faraniaina RABESON

Fela RAZAFIARISON

Haingo RAHERISOA

Hajaina RAVOAJA

Harenkanto Nofinidy RANAIVOSON

Heriniaina Arsène RANDRIANIRAINY

Hery Andry RAKOTONANAHARY

Herydoudh RAKOTOASIMBOLA

Hilda RAVELONAHINA

Holimihanta RAZANAJATOVO

Jacques RAKOTOSON

Jean Denis RANAIVOARISOA

Jesiharison ANDRIATSARAFARA

Joël RAFIDISON

Julia RAKOTOMANGA

Kanto RANAIVOSON

Kanto RANDRIANARIMANANA

Karine RAZAFINDRAKOTO

Laingo RATRIMOSON

Lala RAVELONJATOVO

Louis ANDRIAMAMONJY

NOS FORMATEURS

Lova RABARY

Lucca RAKOTOLAHY

Mahery Luc RAKOTOMALALA

Malanto HANITRINIALA

Mamy Eric ANDRIANIRINA

Mamy Hery ROBIVELO

Mamy RABEARILAZA

Mbelo RAKOTOMAHANINA

Mihamina RAKOTOMANDIMBY

Mihanta RAMANANTSOA

Mita RANDRIANARIVONY

Nestoria RAOELISON

Nina MAPILI

Nivomalala RABARISON

Nivomboahangy RATEFINJATOVO

Olivia RAJERISON

Onisoa RATOVOSON

Patricia ANDRIANAVALONA

Prospérin TSIALONINA

Rajo RAJAONARIVELO

Rivo RAHALIJAONA

Rolland ANDRIANJAKA

Romy ANDRIANANDRASANTSOA

Roumana HASSANALY

Rovatiana RAJAONAH

Safa HAMDY

Sarah RANDRIAMALANDY

Sedera RANDRIANJAFY

Seheno RANOARIVONY

Setra Lucien FALIRAVAKA

Solofonirina RANDRIAMBOLOLONA

Solohery RANDRIAMIALISON

Tafita RAMIARINTSOA

Tamby RAKOTOARIMANANA

Tojo RANARIVELO

Tsalama RANDRIAMANALINA

Tsilavina Franco RAKOTOMAHEFA

Urluc RASOLOFONIRINA

Verohanitra RANIVOARINDRASANA

William RANDRIANANTENAINA



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
www.kentia-formation.com

