



CATALOGUE DE FORMATION 2ND SEMESTRE 2020

À PROPOS

La société Xpert est une société par actions simplifiée au capital de 5 000 000 FCFA. Xpert SAS intervient essentiellement dans le renforcement des capacités des entreprises et des organisations et l'appui institutionnel. Xpert se veut être synonyme de valeurs fortes et un atout majeur pour le développement des entreprises en offrant des formations de haut niveau sur des thèmes d'intérêt dans le but de renforcer les capacités des entreprises, d'accroître leur performance de renforcer leur compétitivité.

NOTRE VISION

Bâtir un empire implanté en Afrique et à travers le monde qui sera la référence en matière d'accompagnement des entreprises et des organisations dans leurs processus de développement et de performance.

NOTRE MISSION

Nous accompagnons les entreprises et les organisations dans leur processus de développement et de performance à travers le renforcement des capacités : formations professionnelles à distance et en présentiel, le recrutement et le placement de personnel, l'appui technologique, l'amélioration et le développement des infrastructures et l'appui conseil. Nous mettons en place des solutions adaptées basées sur une méthodologie d'approche unique et des outils spécifiques qui garantissent vos résultats. Notre service client est à votre disposition, prêt à vous assister en apportant des réponses spécifiques à vos questions et en vous faisant vivre des expériences mémorables. Nos employés en tireront ainsi la satisfaction du travail bien fait et la fierté d'avoir contribué à relever vos défis."



NOS VALEURS



Offrir l'excellence : Nous ne faisons aucun compromis sur la qualité de nos produits et services. Nos collaborateurs ne se contentent pas de bien faire les choses, ils sont en quête permanente de perfection et d'excellence. Nous ne participons que sur les marchés pour lesquels nous pouvons apporter une valeur significative, et nous accordons une attention particulière aux détails et au don de soi pour offrir le meilleur à nos partenaires. Ces valeurs sont tellement bien ancrées chez l'ensemble de nos collaborateurs que nous en faisons notre image de marque.



La créativité et l'innovation continue : Nous sommes constamment focalisés sur l'innovation. Notre méthodologie de travail, nous permet d'innover d'une manière que les autres ne peuvent pas. Nous n'apportons sur le marché que des produits et services différents et surprenants. Nous sommes en quête sans fin de l'innovation ce qui demande toujours plus de performance. Chez Xpert, l'innovation permanente est une exigence absolue!



Approche résolument centrée sur le client : La qualité de notre service client se forge autour des points suivants : Bonne humeur, ouverture d'esprit, Adaptabilité, transparence, réactivité, amabilité et politesse, Empathie, patience. Nous mettons nos clients à l'aise à travers une collaboration profonde et fructueuse et nous faisons en sorte que toute promesse qui lui soit faite soit tenue. Notre capacité à nous mettre à la place du client, à l'écouter attentivement pour comprendre son besoin, et à lui proposer les solutions adaptées, nous permet d'aller bien au-delà de ses attentes en répondant avec précision à l'infini diversité de ses aspirations.

En matière de formation professionnelle, nous accompagnons les entreprises et les institutions en Afrique et partout dans le monde dans leur processus de croissance et de performance à travers :

NOS FORMATIONS

Des formations sur mesure :

Toutes les formations de Xpert peuvent être réadaptées pour vos équipes, tenant compte de vos contraintes, et des réalités de votre domaine d'activité. Ces formations peuvent se tenir pour une session privée dans nos locaux ou dans vos locaux ou ceux de votre choix. Choisissez le thème de formation, nous la réalisons pour vous en adéquation avec vos attentes.

De l'analyse de vos besoins à la mise en œuvre, nous vous conseillons, vous accompagnons et bâtissons ensemble le programme, le dispositif le mieux adapté à votre contexte, à vos enjeux, à votre activité, à vos équipes et à la culture de votre entreprise ou organisation.



Des formations en ligne :

Nous mettons à votre disposition une multitude de formations dans plus de 20 domaines d'activité différents à travers notre plateforme de formation e-learning : <https://www.xpert-sas.com>

Ainsi, à travers une méthodologie d'enseignement unique et efficace, un programme d'enseignement flexible, vous pouvez continuer à vous performer à partir de chez vous.

Des formations grand public :

Les formations continues « Grand public » sont des formations professionnelles de haut niveau alliant adéquation et opérationnalisation, et destinées aux entreprises et aux particuliers qui souhaitent poursuivre leur développement professionnel en approfondissant leur champ de compétences ou en leur permettant d'acquérir de nouvelles connaissances d'un domaine situé en dehors de leur domaine d'expertise. Elles sont organisées régulièrement au sein de Xpert.



Notre engagement contre le COVID 19 :

- Nombre de personnes limités à 10 pour les formations en présentielle
- Le port du cache-nez obligatoire avant d'accéder aux salles de formation
- Dispositif de lavage de mains et gel hydro-alcoolique sur tous nos sites
- Sensibilisation avant le début de chaque session
- Respect de la distanciation sociale dans nos salles de formation : au moins un mètre entre chaque apprenant

La pluralité de nos interventions, notre réseau de partenariat avec des institutions spécialisées, notre souci du détail, notre méthode de travail axé sur la qualité et l'expertise de nos formateurs, constituent une synergie adéquate pour assurer pleinement les missions qui sont dévolues au spécialiste de l'ingénierie pédagogique nous sommes...

PROGRAMME DE FORMATION DU 2nd SEMESTRE 2020

Barrons la progression du COVID 19 en respectant les gestes barrières : Une séance de sensibilisation est prévue avant chaque session.
L'accès aux salles de formation est conditionné par le port du Cache-nez

Réf.	Date	Intitulé de la formation	Lieu	Coût / participant
20RH007	Du 29 juin au 03 juillet	L'art oratoire et la prise de parole en public	Ouagadougou	50 000
20CM007	Du 27 au 31 juillet	Devenez concepteur graphique professionnel	Ouagadougou	75 000
20CM008	Du 03 au 07 août	Stratégies de marketing digitale pour exploser vos ventes	Ouagadougou	100 000
20GM001	Du 10 au 14 août	Le management stratégique des entreprises	Ouagadougou	100 000
20RH009	Du 24 au 28 août	Le management de l'excellence opérationnelle	Ouagadougou	100 000
200F007	Du 07 au 11 sept.	Planification et suivi des projets avec MS Project	Ouagadougou	75 000
20CM010	Du 14 au 18 sept.	Mettre en place une stratégie de vente B to B efficace	Ouagadougou	75 000
20NT001	Du 21 au 25 sept.	Archivage numérique et Gestion électronique des documents	Ouagadougou	75 000
20MP001	Du 05 au 09 oct.	Répondre efficacement aux appels d'offre et obtenir des marchés publics – marchés de travaux et fournitures	Ouagadougou	100 000
20CM003	Du 19 au 23 oct.	Marketing Opérationnel : techniques de vente et de prospection	Ouagadougou	75 000
20MP002	Du 02 au 06 nov.	Répondre efficacement aux appels d'offre et obtenir des marchés publics – prestations intellectuelles	Ouagadougou	100 000
20GM012	Du 16 au 20 nov.	La gestion axée sur les résultats	Ouagadougou	100 000
20MP005	Du 30 nov au 04 déc.	Management des risques juridiques et administratifs dans l'exécution des marchés publics	Ouagadougou	75 000
20FC001	Du 07 au 11 déc.	Production des états financiers de fin d'exercice format SYSCOHADA révisé	Ouagadougou	100 000
20GM11	Du 14 au 18 déc.	Formation de formateurs	Ouagadougou	100 000

L'ART ORATOIRE ET LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

RÉF : 20RH007

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 29 JUIN AU 03 JUILLET

Public Cible

- Chef d'entreprise ;
- Chef de projet ;
- Responsable d'agence ;
- Manager ;
- Toute personne amenée à faire des prises de paroles en public.

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Jeux de rôle
- Films et vidéos
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Se préparer à la prise de parole ;
- Construire et mettre en valeur un contenu de qualité
- Développer des stratégies pour susciter l'intérêt et garder l'attention de son auditoire ;
- Gérer sa voix, sa diction et son articulation ;
- Gérer sa communication non verbale et son émotionnalité lors de ses interventions orales ;
- Savoir improviser lors d'une prise de parole

COÛT : 50 000 FCFA

DEVENEZ CONCEPTEUR GRAPHIQUE PROFESSIONNEL

RÉF : 20CM008

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

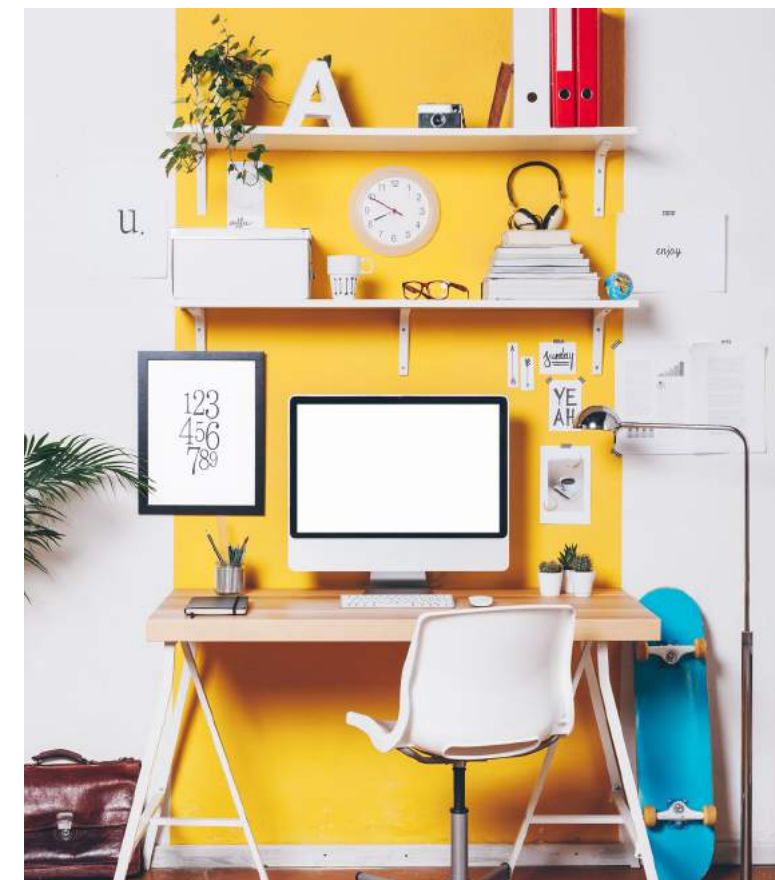
DATE : 27 AU 31 JUILLET

Public Cible

- Entrepreneur indépendant
- Services de communication et marketing
- Professionnels de l'image
- Toute personne intéressée par l'infographie

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre les notions du langage graphique
- Répondre efficacement à un brief technique
- Utiliser les techniques et astuces de conception d'une charte graphique
- Adopter les bonnes méthodes et habitudes de tout designer
- Travailler sans friction sur tous projets de communication en produisant des visuels qui engage

COÛT : 75 000 FCFA

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning :
<https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning :
<https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

STRATÉGIES DE MARKETING DIGITALE POUR EXPLOSER VOS VENTES

RÉF : 20CM007

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 03 AU 07 AOÛT

Public Cible

- Chef d'entreprise
- Responsables commerciales / marketing
- Chargés du digital, webmaster
- Responsables achat vente
- Porteurs de projet

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre les fondements du marketing digital
- Maîtriser le fonctionnement des médias sociaux
- Maîtriser l'utilisation des Social Ads : Facebook Ads spécialement
- Techniques pour convertir convertir son audience
- Maîtriser le processus de référencement naturel et payant SEO / SEA
- Gagner des clients via le E-mailing
- Savoir mesurer la performance de son webmarketing
- Les bases du E-commerce

COÛT : 100 000 FCFA

LE MANAGEMENT STRATÉGIQUE DES ENTREPRISES

RÉF : 20GM001

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 10 AU 14 AOUT 2020

Public Cible

- Chef d'entreprise,
- Cadres supérieurs d'entreprise,
- Porteurs de projet

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre et maîtriser les grands axes stratégiques qui assureront la rentabilité, le développement et la pérennité de l'entreprise et les plans d'action pour les exécuter ;
- Connaître, apprécier de façon critique et utiliser les principaux outils et méthodes d'analyse stratégique;
- Intégrer ces analyses pour organiser le déploiement opérationnel de la stratégie retenue afin d'être compétitif et efficace sur le marché ;
- Donner à leur entreprise la capacité de réagir rapidement et efficacement face à un environnement changeant en développant sa capacité à passer d'une stratégie à l'autre et d'un état de leadership à un autre pour être en phase avec les finalités stratégiques.

COÛT : 100 000 FCFA

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

LE MANAGEMENT DE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

RÉF : 20GM001

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 24 AU 28 AOUT 2020

Public Cible

- Chefs d'entreprise
- Manager
- Responsables de service

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre l'excellence opérationnelle et ses enjeux dans l'organisation
- Mettre en place une démarche de qualité globale pour atteindre l'Excellence opérationnelle
- Maîtriser une méthodologie structurée pour proposer, implanter et piloter une stratégie de performance

COÛT : 100 000 FCFA

PLANIFICATION ET SUIVI DES PROJETS AVEC MS PROJECT

RÉF : 200F007

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 07 AU 11 SEPT. 2020

Public Cible

- Chef d'entreprise,
- Cadres supérieurs d'entreprise,
- Gestionnaire de projets

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre les principes fondamentaux du management de projet ;
- Mettre en œuvre les fonctions de MS Project pour planifier et piloter les projets, créer des tâches et jalons, leur associer des durées, établir la logique d'enchaînement entre les tâches, analyser et communiquer des données de projet, etc. ;
- Gérer les ressources et le budget par la mise en place de l'équipe projet puis l'affectation des ressources définies afin de déterminer le coût du projet ;
- Mettre en œuvre une gestion consolidée d'un portefeuille de projets ;
- Optimiser les marges et le chemin critique des projets, suivre l'avancement des projets et analyser les écarts.

Bonus :

1^{ère} formation en ligne
de votre choix sur notre
plateforme de e-learning :
<https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant
le cahier du participant

COÛT : 75 000 FCFA

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant
le cahier du participant

METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DE VENTE B TO B EFFICACE

RÉF : 20CM010

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 14 AU 18 SEPT 2020

Public Cible

- Chef d'entreprise
- Services de communication et marketing
- Vendeurs sédentaires
- Commerciaux

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre le mode de fonctionnement d'une stratégie de vente
- Comprendre le management de la force de vente
- Connaître et adopter les bonnes postures lors de ses rendez-vous commerciaux : travailler sa communication commerciale
- Procéder, avec méthode, au déroulement de son entretien de vente
- Développer son leadership relationnel en face à face et renforcer sa force de persuasion
- Connaître les outils de la prospection B to B
- Les techniques de vente en B to B
- La conclusion des négoce ou ventes B2B lors des foires, salons, séminaires.
- Les techniques de fidelisation en B to B

COÛT : 75 000 FCFA

ARCHIVAGE NUMÉRIQUE ET GESTION ÉLECTRONIQUE DES DOCUMENTS

RÉF : 20NT001

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 21 AU 25 SEPT 2020

Public Cible

- Archiviste
- Documentaliste
- Toutes personnes en charge des documents
- Toutes personnes souhaitant développer un système de gestion Electronique de documents (GED)

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Définir les contextes d'utilisation d'une gestion électronique de document (GED)
- Identifier les aspects techniques, organisationnels et juridiques de la gestion électronique de document
- Concevoir le projet de gestion électronique de document de votre organisation

COÛT : 75 000 FCFA

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

RÉPONDRE EFFICACEMENT AUX APPELS D'OFFRE ET OBTENIR DES MARCHES - PUBLICS - MARCHÉS DE TRAVAUX ET FOURNITURES

RÉF : 20MP001

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 05 AU 09 OCT. 2020

Public Cible

- Entreprise de BTP ;
- Entreprise de fourniture
- Cadres chargés de l'administration et des finances ;
- Responsables des Achats et des ventes ;
- Étudiants et ingénieurs

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Connaître et comprendre le cadre réglementaire et juridique régissant les marchés publics ;
- Connaître les procédures de passation des marchés publics ;
- Apprendre à définir une stratégie efficace de recherche et de soumission aux marchés publics
- Maîtriser la structure et le contenu d'un dossier de réponse à un appel d'offre dans le cadre des nouveaux dossiers type
- Maîtriser les recours en cas de conflits

COÛT : 100 000 FCFA

MARKETING OPÉRATIONNEL : TECHNIQUES DE VENTE ET DE PROSPECTION

RÉF : 20CM003

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 19 AU 23 OCT. 2020

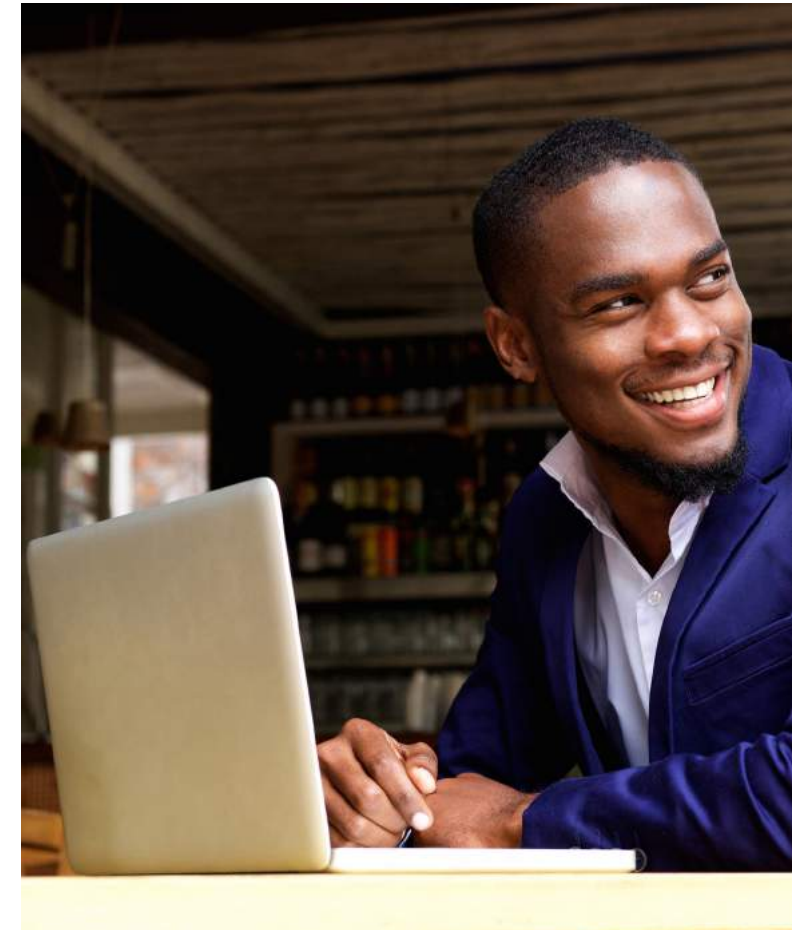
Public Cible

- Responsables commerciaux
- Les commerciaux
- Responsables d'entreprise

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Maîtriser les stratégies et tactiques de vente et prospection
- Comprendre les attentes des clients
- Développer une attitude relationnelle et commerciale
- Prendre conscience des techniques et des habitudes qui favorisent la vente
- Optimiser son efficacité commerciale

COÛT : 75 000 FCFA

Bonus :

1^{ère} formation en ligne
de votre choix sur notre
plateforme de e-learning :
<https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant
le cahier du participant

Bonus :

1^{ère} formation en ligne
de votre choix sur notre
plateforme de e-learning :
<https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant
le cahier du participant

RÉPONDRE EFFICACEMENT AUX APPELS D'OFFRE ET OBTENIR DES MARCHÉS PUBLICS – PRESTATIONS INTELLECTUELLES

RÉF : 20MP002

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 02 AU 05 NOV. 2020

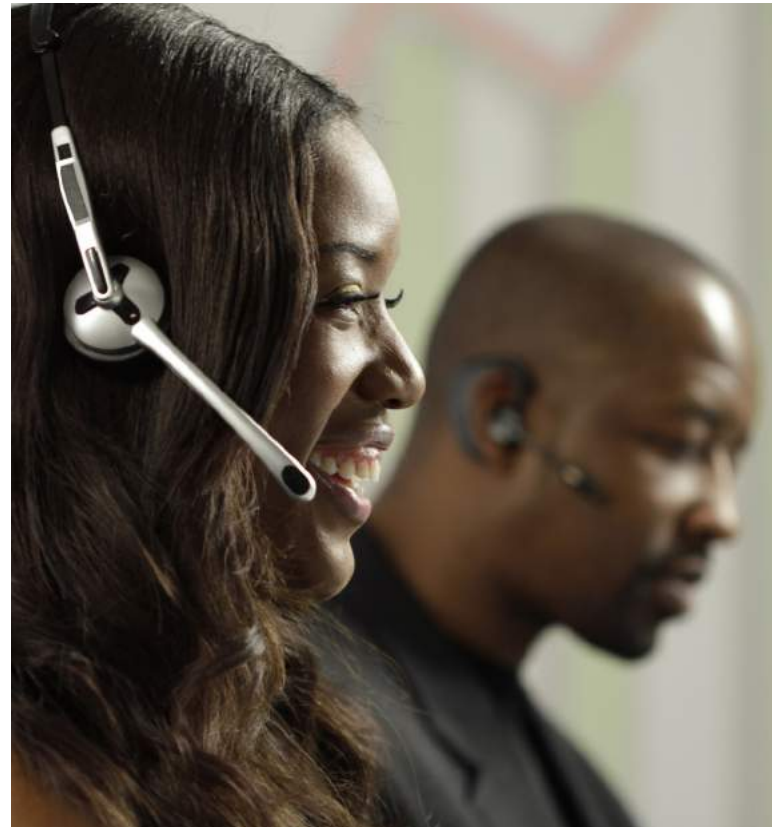
Public Cible

- Bureaux d'étude et de contrôle de génie civil
- Cadres chargés de l'administration et des finances ;
- Étudiants et ingénieurs
- Architectes

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Connaître et comprendre le cadre réglementaire et juridique régissant les marchés publics ;
- Connaître les procédures de passation des marchés publics ;
- Apprendre à définir une stratégie efficace de recherche et de soumission aux marchés publics
- Maîtriser la structure et le contenu d'un dossier de réponse à un appel d'offre dans le cadre des nouveaux dossiers type
- Maîtriser les recours en cas de conflits

COÛT : 100 000 FCFA

Bonus :
1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

LA GESTION AXÉE SUR LES RÉSULTATS

RÉF : 20GM012

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 16 AU 20 NOV. 2020

Public Cible

- Représentants des institutions gouvernementales
- Directeur général, directeur de département, directeur administratif et financier
- Cadres supérieurs d'entreprise,
- Chefs de projet
- Associations et ONG
- Porteurs de projet

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques

Bonus :
1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant



Objectifs :

- Utiliser plus efficacement l'approche axée sur les résultats dans la planification et la mise en œuvre des programmes
- Connaître les éléments clés de la GAR et en comprendre la spécificité par rapport à d'autres approches de gestion
- Comprendre les mécanismes de planification d'une intervention selon l'approche GAR/RBM
- Identifier les conditions externes pour la réussite de leur intervention
- Appréhender les principaux outils de gestion pour la mise œuvre d'une GAR
- Maîtriser les notions et les techniques de base du suivi-évaluation
- Comprendre l'importance clé du suivi d'efficacité dans le cadre de la GAR
- Utiliser plus rationnellement les ressources allouées aux programmes

COÛT : 100 000 FCFA

MANAGEMENT DES RISQUES JURIDIQUES ET ADMINISTRATIFS DANS L'EXÉCUTION DES MARCHÉS PUBLICS

RÉF : 20MP005

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 30 NOV. AU 04 DÉC. 2020

Public Cible

- Chef d'entreprises de BTP
- Personnels administratif et juridique des entreprises ;
- Bureaux d'étude et de contrôle de génie civil
- Etudiants et ingénieurs génie civil
- Architectes

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Maîtrise des rudiments du cycle de passation d'un marché
- Maîtrise des étapes cruciales du processus de l'exécution d'un contrat ;
- Maîtrise des risques potentiels à chaque étape du processus de gestion des contrats ;
- Maîtrise des méthodes, précautions et outils nécessaires pour éviter, ou minimiser les risques liés à l'exécution des marchés ;
- Maîtrise des concepts et situations juridiques rencontrés dans la gestion des chantiers

COÛT : 75 000 FCFA

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

PRODUCTION DES ÉTATS FINANCIERS DE FIN D'EXERCICE FORMAT SYSCOHADA RÉVISÉ

RÉF : 20FC001

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 07 AU 11 DÉC. 2020

Public Cible

- Dirigeants d'entreprises,
- Gestionnaires, Cadres des services comptables et financiers, Banquiers
- Cadres des régies financières, Magistrats, notaires, huissiers de justice, Enseignants,
- Universitaires,
- Toute personne s'intéressant aux évolutions du droit comptable et ses implications sur le traitement fiscal et financier des données.

Méthodologie :

Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant



Objectifs :

- De comprendre et maîtriser le cadre juridique de l'Acte uniforme relatif au droit comptable et à l'information financière (AUDCIF) ;
- D'effectuer une transition harmonieuse vers le SYSCOHADA Révisé désormais en vigueur et tenir une comptabilité des entités conformément aux nouvelles dispositions ;
- De produire les informations comptables et financières sincères à l'image du SYSCOHADA Révisé ;
- D'intégrer les incidences en matière de fiscalité, d'audit et de finance découlant de ces réformes ;

COÛT : 100 000 FCFA

FORMATION DE FORMATEURS

RÉF : 20GM11

LIEU : OUAGADOUGOU
AU SIEGE DE LA SOCIÉTÉ

DATE : 14 AU 18 DÉC. 2020

Public Cible

- Responsables formation
- Consultant en formation
- Techniciens

Méthodologie : Approche pédagogique active et participative reposant sur

- Exposés thématiques
- Simulations
- Partage d'expérience
- Etudes de cas
- Travaux pratiques



Objectifs :

- Comprendre la mission de formateur
- Organiser une mission de formation
- Concevoir des modules de formation
- Acquérir des méthodes et des techniques appropriées d'animation de formation
- Evaluer l'efficacité d'une formation

COÛT : 100 000 FCFA

NOS PACKS DE FORMATION SUR MESURE

PACK OFFICE SUITE

Références	Intitulé	Durée estimée
200F001	Excel niveau 1	2 jours
200F002	Excel niveau 2	2 jours
200F003	Excel niveau 3	3 jours
200F004	Excel niveau Expert	3 jours
200F005	Evaluation suivi Planification des tâches et des projets avec One note et Outlook	1e semaine
200F006	Power Point – Word – Access	1e semaine
200F007	Planification et suivi des projets avec Microsoft Project	1e semaine

FISCALITE, FINANCE & COMPTABILITE

Références	Intitulé	Durée estimée
20FC001	Techniques d'arrêté des comptes annuels et d'élaboration des états financiers de fin d'exercice format SYSCOHADA révisé	1e semaine
20FC002	Audit fiscal pour prévenir les contrôles sur pièces et les redressements fiscaux	1e semaine
20FC003	Techniques de comptabilité et de gestions	1e semaine
20FC004	Gestion des finances publiques	1e semaine
20FC005	Fiscalité et technique de réduction d'impôts	1e semaine
20FC006	Mise en place d'un système comptable pertinent avec SAGE COMPTA	1e semaine
20FC007	Mise en place d'un système de contrôle de gestion	1e semaine

Bonus :

1^{ère} formation en ligne de votre choix sur notre plateforme de e-learning : <https://formations.xpert-sas.com>

Logistique offerte :
Support de prise de note
Attestation de formation
Clé USB contenant le cahier du participant

LANGUE

Références	Intitulé	Durée estimée
20LA001	Anglais professionnel Débutant	1 mois
20LA002	Anglais professionnel Pré-Intermédiaire et Intermédiaire	1 mois
20LA003	Anglais professionnel Pré Avancé et avancé	1 mois
20LA004	Mandarin Débutant	1 mois
20LA005	Mandarin Pré-Intermédiaire et Intermédiaire	1 mois
20LA006	Mandarin Pré Avancé et avancé	1 mois

PACK GESTION ET MANAGEMENT

Références	Intitulé	Durée estimée
20GM001	Management stratégique des entreprises	1e semaine
20GM002	Gestion juridique et administrative de l'entreprise	1e semaine
20GM004	Gestion de stock	1e semaine
20GM005	Innovation et survie des entreprises	1e semaine
20GM006	Gestion et management des ONG et association	1e semaine
20GM007	Organisation, planification et gestion des risques évènementiels	1e semaine
20GM008	Top Management	1e semaine
20GM009	Planification, exécution et suivi des projets privés d'investissement	1e semaine
20GM010	Conception, mises-en œuvre et évaluation d'un plan de formation	1e semaine
20GM011	Formation des formateurs	1e semaine
20GM012	Gestion axée sur les résultats	1e semaine

PACK BANQUE

Références	Intitulé	Durée estimée
20BQ001	Contrôle de gestion des institutions de micro finance	1e semaine
20BQ002	La Finance islamique	1e semaine
20BQ003	Statistiques monétaires et financières	1e semaine
20BQ004	Technique de vente en agence	1e semaine
20BQ005	Les bases de l'analyse financière	1e semaine
20BQ006	Maitrise et gestion du risque opérationnel	1e semaine

RESSOURCES HUMAINES & COACHING

Références	Intitulé	Durée estimée
20RH001	Gestion des ressources humaines	1e semaine
20RH002	Développement personnel et Business	1e semaine
20RH003	Booster son potentiel de réussite	1e semaine
20RH004	Techniques de Leadership et performance	1e semaine
20RH005	Efficacité professionnelle	1e semaine
20RH006	Manager son équipe avec enthousiasme	1e semaine
20RH007	L'art de la prise de parole en public	1e semaine
20RH008	La gestion du temps	1e semaine
20RH009	L'excellence opérationnelle	1e semaine

SECRETARIAT

Références	Intitulé	Durée estimée
20SC001	Métier de secrétariat : les éléments clés de l'excellence	1e semaine
20SC002	Bureautique et outils informatiques clés pour secrétaires et assistantes	1e semaine
20SC003	Techniques de bureautique : technologie, communication et gestion de la communauté Web	1e semaine
20SC004	Rédaction des lettres administratives et professionnelles	1e semaine
20SC005	Secrétariat bilingue et bureautique	1e semaine

COMMUNICATION ET MARKETING

Références	Intitulé	Durée estimée
20CM001	Diagnostic et montage de plans d'affaires	1e semaine
20CM002	Techniques de réalisation d'une étude de marché	1e semaine
20CM003	Management opérationnel : techniques de vente et de prospection	1e semaine
20CM004	Marketing pratique pour PME	1e semaine
20CM005	E-Commerce et e-marketing	1e semaine
20CM006	Marketing et développement commerciale	1e semaine
20CM007	Stratégies de marketing digitale pour exploser vos ventes	1e semaine
20CM008	Conception graphique, les bases de la conception graphique	1e semaine
20CM009	Les bases du montage video	1e semaine
20CM010	Mettre en place une stratégie de vente B to B efficace	1e semaine

PACK NTIC

Références	Intitulé	Durée estimée
20NT001	Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'information	1e semaine
20NT002	La transformation digitale	1e semaine
20NT003	Archivage numérique des données	1e semaine
20NT004	Gestion numérique des données	1e semaine
20NT005	Conception de supports de communication	1e semaine
20NT006	Maintenance des réseaux informatiques	1e semaine

PACK DEVELOPPEMENT DURABLE

Références	Intitulé	Durée estimée
20DD001	Système QHSE (Qualité / Hygiène / Sécurité / Environnement)	1e semaine
20DD002	Etude d'impact environnemental et social	1e semaine
20DD003	Elaboration d'un manuel de gestion des projets	
20DD004	Mise en place du système de sécurité environnement et santé au travail	1e semaine
20DD005	Suivi évaluation des programmes et projets de l'état	1e semaine
20DD006	Planification stratégique des projets et programmes de développement	1e semaine
20DD007	Maîtriser les SIG	1e semaine
20DD008	Suivi évaluation des projets programmes de développement	1e semaine
20DD009	Techniques d'enquête de traitement et d'analyse statistique des données	1e semaine

PACK SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ET NUTRITION

Références	Intitulé	Durée estimée
20SAN001	Prise de recul critique vis-à-vis de pratiques d'appui à l'agriculture familiale	1e semaine
20SAN002	Conditionnement, diffusion et commercialisation de semences	1e semaine
20SAN003	Planification et gestion technique et financière des filières semencières	1e semaine
20SAN004	Contrôle de la qualité, réglementation et aspects législatifs relatifs aux filières semencières	1e semaine
20SAN005	Responsable de projets Nutrition dans l'humanitaire	1e semaine

PACK PROJETS HUMANITAIRES

Références	Intitulé	Durée estimée
20PH001	Conception et pilotage d'un projet humanitaire	1e semaine
20PH002	Appliquer la théorie du changement dans un projet de solidarité internationale	1e semaine
20PH003	Gestion financière d'un projet humanitaire	1e semaine
20PH004	Les fondamentaux du financement d'un projet humanitaire	1e semaine
20PH005	Essentiel du management d'un projet humanitaire	1e semaine
20PH006	Management d'une équipe dans l'humanitaire	1e semaine
20PH007	Financement de projets humanitaires : stratégie et gestion	1e semaine
20PH008	Financement de projets humanitaires bailleurs de fonds et mécènes	1e semaine
20PH009	Prévenir et gérer les comportements à risque dans le secteur humanitaire	1e semaine
20PH010	Transferts monétaires dans l'action humanitaire	1e semaine

20PH011	Gérer la sécurité d'une mission humanitaire	1e semaine
20PH012	Responsable logistique humanitaire : compétences techniques essentielles	1e semaine

PACK INFRASTRUCTURE

Références	Intitulé	Durée estimée
20IG001	Organisation, planification et gestion de chantier	1e semaine
20IG002	Conduite des travaux d'infrastructures	1e semaine
20IG003	Audit de sécurité routière	1e semaine



CADRE DE FORMATION

Nous disposons de salles de formation confortablement aménagées, climatisées et convenablement équipées de la logistique adéquate et disposant d'une connexion internet haut débit...

FORMULAIRE D'INSCRIPTION AU FORMATION PROFESSIONNELLE



Informations sur la formation souhaitée

Intitulé de la formation _____

Type de formation demandé : Grand public Sur mesure En ligne

Informations sur le participant

Mr Mme Mlle

Nom : _____

Prénoms : _____

Fonction (si entreprise) : _____

Expériences dans la fonction : _____

Email : _____

Tél. : _____

Niveau d'études : _____

Spécialité : _____

Date et Lieu de naissance : _____

Entreprise

Raison sociale : _____

Domaines d'activités : _____

Adresse : _____

Boîte Postale : _____

Tél. : _____

Email : _____

Nom : _____

Fonction : _____

Email : _____

Ville : _____

Pays : _____

Signature du participant

Signature et cachet Employeur (si entreprise)

Informations et conditions particulières :

- Fiche d'inscription à remplir et renvoyer à l'adresse : contact@xpert-sas.com
- A la réception de la fiche d'inscription, une convention de formation en double exemplaire vous sera adressé dont un à nous retourner, signé et revêtu du cachet de l'entreprise ;
- Les modalités de paiement sont les suivantes :
 - En espèce ;
 - Par paiement mobile
 - Par chèque libellé au nom de la société Xpert SAS et encaissable au moins 72h avant la date de la formation
 - Par virement bancaire sur le compte CODEC N° 12882/12723; Titulaire du compte : Xpert SAS
 - Réservation possible en versant (50%) non remboursable du cout de la formation, l'intégralité devant être soldé avant la date effective de la formation ;

Dans le cas ou le nombre de participants serait jugé pédagogiquement insuffisant, Xpert se réserve le droit d'annuler

Attention, les places étant limitées par session, veuillez nous retourner ce formulaire d'inscription au plus vite.

NE PAS REMPLIR CET ENCADRE - PARTIE RÉSERVÉE À XPERT

Date : _____

Formateurs : _____

N°Dossier : _____

FORMULAIRE DE DEMANDE DE FORMATION SUR MESURE

Informations sur l'entreprise

(Ne compléter que si il s'agit d'une entreprise)

Raison sociale : _____ Domaines d'activités : _____

N°RCCM : _____ N°IFU : _____

Adresse : _____ Pays : _____ Ville : _____

Représentant légal de l'entreprise :

Nom : _____ Prénoms : _____

Fonction : _____ Tél. : _____ Email : _____

Informations sur la formation souhaitée

Intitulé de la formation _____

Modalité pédagogique souhaitée

Présentielle enrichie A distance Mixte Nombre de personnes concernés : _____

Date de début de la formation : _____

Objectifs professionnel et motivation concernant la formation demandée : _____

Quelles sont les résultats attendus à l'issu de la formation ? _____

Niveaux du/des candidat(s) :

Débutant Intermédiaire Avancé Groupe hétérogène

Lieu souhaité de la formation :

Dans vos locaux Dans notre salle de formation Autre _____

Souhaitez-vous les pause-café et les déjeuner ? Oui Non

Information complémentaires (toute autre information concernant la commande de formation)

LISTE DES PARTICIPANTS

Informations sur le participant n° _____

Mr Mme Mlle

Nom : _____ Prénoms : _____

Nationalité : _____ Age : _____ Niveau d'études : _____

Fonction (si entreprise) : _____ Expériences dans la fonction : _____

Email : _____ Tél. : _____

Informations sur le participant n° _____

Mr Mme Mlle

Nom : _____ Prénoms : _____

Nationalité : _____ Age : _____ Niveau d'études : _____

Fonction (si entreprise) : _____ Expériences dans la fonction : _____

Email : _____ Tél. : _____

Informations sur le participant n° _____

Mr Mme Mlle

Nom : _____ Prénoms : _____

Nationalité : _____ Age : _____ Niveau d'études : _____

Fonction (si entreprise) : _____ Expériences dans la fonction : _____

Email : _____ Tél. : _____

Informations sur le participant n° _____

Mr Mme Mlle

Nom : _____ Prénoms : _____

Nationalité : _____ Age : _____ Niveau d'études : _____

Fonction (si entreprise) : _____ Expériences dans la fonction : _____

Email : _____ Tél. : _____

Cette page est à reproduire autant de fois que nécessaire en fonction du nombre de participants.



Xpert

11 BP 178 Ouaga CMS 11 • OUAGADOUGOU, BURKINA FASO
Gounghin, sur l'avenue Conseil de l'Entente,
Immeuble Sabanne Ouedraogo : (Immeuble Canal+)
Tél. : +226 25 34 01 15 / 53 40 40 83 / 75 83 33 32

<http://www.xpert-sas.com> • <http://formations.xpert-sas.com> • contact@xpert-sas.com