

Année 2025



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 Ampetiloha,
Antananarivo 101, Madagascar



034 11 357 34 / 032 05 357 62



info@kentia-formation.com



www.kentia-formation.com

PLAN

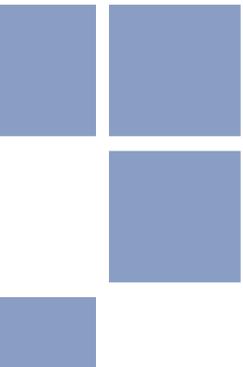
1. MOTS DU FONDATEUR -----	04
2. QUELQUES CHIFFRES CLÉS -----	05
3. POURQUOI NOUS CHOISIR -----	06
4. MISSION, VISION, VALEURS-----	07
5. NOTRE SOCIÉTÉ SOEUR KENTIA RH.COM SARL-----	08
6. NOS OFFRES DE FORMATION -----	10
7. NOS DOMAINES DE FORMATION	
7.1- PRÉSENTATION DE KENTIA FORMATION-----	12
7.2- 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

8645

participants certifiés

dont **+600**

en 2024

+73

intervenants expérimentés,

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

2600

entités clientes,

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

245

formations financées par FMFP

283

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).

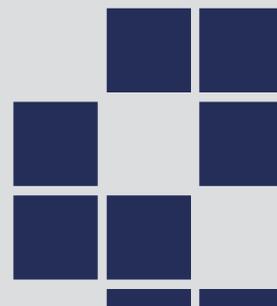
Plusieurs intervenants

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

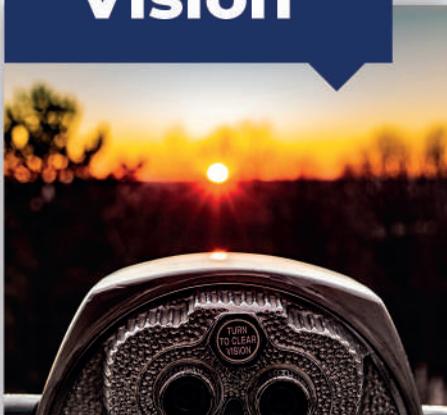
Il nous arrive de faire appel à plusieurs intervenants sur les séminaires de formation qui couvrent plusieurs modules et/ou sous-thèmes. Chaque intervenant sur un thème précis dans le processus.

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



KENTIA-RH.COM
Expert en Ressources Humaines



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.



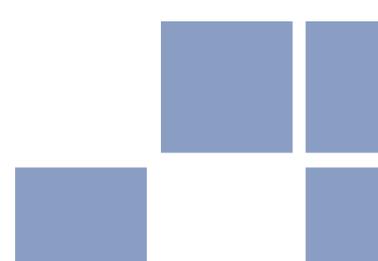
Coaching et follow up

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.



245
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



▶ Objectifs	A la fin de la formation, le participant devrait être capable de : <ul style="list-style-type: none">▶ 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

-
- ▶ 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
 - 350 000 Ar
-



Réussir une négociation avec les clients difficiles - Mai 2021

Thème : CORRESPONDANCE PROFESSIONNELLE EN FRANÇAIS

-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ Objectifs | <ul style="list-style-type: none">▶ Améliorer la qualité de rédaction des documents professionnels et leur lisibilité ;▶ Acquérir de l'assurance et se sentir plus à l'aise dans l'écriture d'une lettre ou un quelconque document professionnel, même face à une situation nouvelle ;▶ Appliquer les règles et usages actuels. |
| ▶ Public cible | Toute personne évoluant dans le secteur administratif ou commercial et désirant améliorer et mettre à jour ses connaissances sur tout ce qui a trait à la rédaction de la correspondance professionnelle. |
| ▶ Durée | 2 jours |
| ▶ Coût | 600 000 Ar |
-



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 | 350 000 Ar |
|--------|------------|
-



Technique d'accueil - Janvier 2023

Thème : CONVAINCRE ET S'IMPOSER EN NEGOCIATION

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



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 2020
 - ▶ 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 600 000 Ar
-



Thème : GESTION PROJET

-
- ▶ 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
 - 600 000 Ar
-



Thème : LES FONDAMENTAUX DE LA FISCALITÉ D'ENTREPRISE

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ Renforcer les connaissances en Fiscalité d'Entreprise en tenant compte de la Loi de Finances 2017
 - ▶ Rappel sur le traitement de différentes taxes et impôts
 - ▶ 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 800 000 Ar
-



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

-
- ▶ 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 600 000 Ar
-



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 800 000 Ar
-



Thème :

LIRE ET ANALYSER UN BILAN ET UN COMPTE DE RÉSULTAT

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

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

-
- ▶ Durée 1 journée

-
- ▶ Coût 350 000 Ar
-

Thème : MONTAGE DES ETATS FINANCIERS

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ Objectifs | ▶ 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 | 350 000 Ar |
|--------|------------|
-



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

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

Les fondamentaux sur l'approche andrologique

Le processus d'apprentissage : test

Le processus d'apprentissage : usages, besoins

Les techniques d'enseignement actif : objectifs/techniques

Les techniques d'enseignement actif : facilitation/
Dynamique de groupe

La préparation d'un plan de cours

La pratique d'un plan de cours

L'évaluation d'un cours

L'intégration d'apprentissage



Hery Andry

RAKOTONANAHARY

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

Thème : FORMATION DES FORMATEURS



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

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

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 825 000 Ar



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

En clair il s'agit surtout de :

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



Alisoa

RAKOTOMANGA

La gestion des Ressources humaines étant une compétence assez inconnue 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

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ 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 | 800 000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème :

MARKETING RH POUR ATTIRER LES MEILLEURS TALENTS

-
- | | |
|----------------|--|
| ▶ 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 | 600 000 Ar |
-



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 | 600 000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : PRÉPARER ET RÉUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT

-
- ▶ Objectifs
 - ▶ 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 350 000 Ar



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

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

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



Kanto

Maître RANAIVOSON

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

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



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 (CAMM), 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 | <ul style="list-style-type: none">▶ 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 | <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 magazines ;- Magasinier, approvisionneurs. <p>Ceux qui souhaitent avoir des notions dans ce métier ou devenir des acheteurs ou gestionnaires.</p> |
|----------------|--|

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

-
- | | |
|--------|------------|
| ▶ Coût | 350 000 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 350 000 Ar

Thème : GESTION DE STOCKS

-
- ▶ 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 600 000 Ar
-

Thème :

LES FONDAMENTAUX DES ACHATS ET APPROVISIONNEMENTS

-
- ▶ Objectifs
- ▶ 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
- 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
- 2 jours

-
- ▶ Coût
- 600 000 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 | 350 000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : DEVELOPPER L'EXCELLENCE COLLECTIVE

-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ 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 | 2 jours |
| ▶ Coût | 600 000 Ar |
-

Thème : COMMUNICATION INTERNE

-
- | | |
|-------------|--|
| ▶ 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 | 600 000 Ar |
|--------|------------|
-

Thème : GESTION DE CONFLIT

-
- ▶ 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 350 000 Ar
-



Thème : MANAGEMENT DE LA QUALITÉ

▶ Objectifs

▶ Public cible

▶ Durée 2 jours

▶ Coût 600 000 Ar



Thème : MAITRISE DE SOI ET ASSERTIVITÉ

-
- | | |
|----------------|---|
| ▶ 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 | 600 000 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
- 800 000 Ar
-

Thème : PRENDRE LA PAROLE

-
- ▶ 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 350 000 Ar
-



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



Bonia

RANJALAHY

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

350 000 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 | 350 000 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 | 350 000 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
 - 600 000 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 600 000 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 800 000 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 800 000 Ar

Thème : ILLUSTRATOR

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

▶ Public cible Graphic designer, community management.

▶ Durée 3 jours

▶ Coût 800 000 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 800 000 Ar

Thème : EXCEL : NIVEAU INTERMEDIAIRE

-
- ▶ 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 600 000 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 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE FÉVRIER

4 au 6 Février

kit informatique

kit Excel au niveau supérieur

6 Février

kit manager

*Briller en public :
Techniques et astuces*

10 au 11 Février

kit commercial

*Techniques d'impact
en vente et marketing*

12 au 14 Février

kit financier

Audit interne

17 au 18 Février

kit manager

*Communication
interne*

19 au 20 Février

kit juridique

*Recouvrement
des créances*

25 au 27 Février

kit financier

Fiscalité d'entreprise

24 au 26 Février

kit manager

Gestion de projet

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE MARS

3 au 4 Mars

kit juridique

*Technique de
négociation et
recouvrement judiciaire*

4 au 5 Mars

kit GRH

*Marketing RH pour
attirer les meilleures
talents*

11 au 12 Mars

kit commercial

*Technique de vente
et de négociation*

13 Mars

kit commercial

*Management
commerciale*

17 au 18 Mars

kit manager

*Management
de qualité*

19 Mars

kit manager

*Réduire le stress
au travail*

25 au 27 Mars

kit financier

*Les processus de
l'audit interne*

26 au 28 Mars

kit leadership

kit leadership

CALENDRIER DE FORMATION 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS D'AVRIL

2 au 4 Avril

kit manager

*Management
d'équipe*

6 au 7 Avril

*kit développement
personnel*

*Gestion du temps et
des priorités*

9 au 10 Avril

kit commercial

*Techniques avancées
de vente*

14 au 16 Avril

kit informatique

*Excel Niveau
Intermédiaire*

16 au 18 Avril

kit juridique

*Tout ce que vous devez
savoir sur le Droit du
Travail en 2025*

23 au 24 Avril

kit manager

*Prendre parole en
public*

23 au 25 Avril

kit leadership

Kit leadership

28 au 29 Avril

kit commercial

*Entretien une relation
durable avec sa
clientèle*

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE MAI

5 au 6 Mai

kit financier

*Norme IFRS et
consolidation*

6 au 8 Mai

kit GRH

GRH avancé

12 au 14 Mai

kit manager

Secourisme

14 au 15 Mai

kit juridique

*Droit sociales et
relation sociales*

19 au 21 Mai

kit logistique

*Droit sociales et
relation sociales*

21 au 22 Mai

kit commercial

*Convaincre et
s'imposer en
négociation*

26 au 27 Mai

kit juridique

*Technique de
recouvrement*

28 au 30 Mai

kit formateur

*Formation des
formateurs*

CALENDRIER DE FORMATION 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE JUIN

2 au 3 Juin

kit GRH

Veulle réglementaire

4 au 5 Juin

kit logistique

Gestion des stocks et approvisionnements

11 au 12 Juin

kit developpement personnel

Gestion du temps et des priorités

16 au 18 Juin

kit juridique

Tout ce que vous devez savoir sur le Droit du Travail en 2025

17 au 18 Juin

kit manager

Santé et sécurité au travail

18 au 20 Juin

kit GRH

GPEC

23 au 25 Juin

kit manager

Technique d'accueil

23 au 24 Juin

kit commercial

Technique de négociation

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE JUILLET

2 au 3 Juillet

kit commercial

Gestion de la relation client

3 au 4 Juillet

kit manager

Correspondance professionnelle en anglais

8 au 9 Juillet

kit developpement personnel

Confiance en soi et estime de soi

9 au 11 Juillet

kit manager

QHSE

14 au 15 Juillet

kit commercial

Gérer les clients difficile

15 au 17 Juillet

kit financier

Outils et principe de l'audit organisationnelle

23 au 25 Juillet

kit financier

Montage des états financiers

28 au 30 Juillet

kit manager

Correspondance professionnelle en français

CALENDRIER DE FORMATION 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS D'AOÛT

4 au 5 Août

kit commercial

Consolidation des compétences en négociation

6 Août

kit marketing

Marketing et réseaux sociaux

12 au 13 Août

kit financier

Déclaration fiscale

12 au 14 Août

kit manager

Gérer le changement en entreprise

18 au 19 Août

kit manager

Communication interne

19 au 20 Août

kit développement personnel

Maitrise de soi et assértivité

25 au 27 Août

kit informatique

Excel intermediaire

27 au 29 Août

kit marketing

Community management

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE SEPTEMBRE

2 au 4 Septembre

kit manager

Coaching d'équipe

3 au 5 Septembre

kit manager

GPEC

9 au 11 Septembre

kit financier

Audit organisationnel

15 au 16 Septembre

kit commercial

L'art de la prospection commerciale

17 au 18 Septembre

kit GRH

Marketing RH

23 au 25 Septembre

kit marketing

Marketing digital

23 au 25 Septembre

kit informatique

Informatique de base

25 Septembre

kit commercial

Technique d'accueil



CALENDRIER DE FORMATION 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS D'OCTOBRE

1 au 2 Octobre

kit financier

*Gestion de
trésorerie*

6 au 8 Octobre

kit GRH

*Gestion de paie et
légalisation sociale*

8 au 9 Octobre

kit manager

*Communication
interne*

13 au 15 Octobre

kit marketing

*Community
management*

15 au 17 Octobre

kit logistique

*Fondamentaux
des achats et
approvisionnements*

20 au 21 Octobre

kit manager

*Correspondance
professionnelle en
anglais*

21 au 23 Octobre

kit informatique

Graphic design

28 au 30 Octobre

kit financier

*Fiscalité
d'entreprise*

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DE NOVEMBRE

3 au 4 Novembre

Kit commercial

*Convaincre et
s'imposer avec
négociation*

4 au 6 Novembre

kit marketing

Marketing digital

11 au 13 Novembre

kit manager

Gestion de projet

13 au 14 Novembre

*kit developpement
personnel*

Efficacité et efficacité

17 au 18 Novembre

kit financier

Audit interne

19 au 20 Novembre

kit financier

*Lire et analyser un
bilan et compte de
resultat*

24 au 25 Novembre

*kit developpement
personnel*

*Gestion du temps et
des priorités*

24 au 26 Novembre

kit logistique

*Gestion de stock et
approvisionnements*

CALENDRIER DE FORMATION 2025

CALENDRIER DE FORMATION MOIS DECEMBRE

3 au 5 Décembre

*kit developpement
personnel*

*Gestion du temps et
organisation au travail*

3 au 4 Décembre

kit manager

*Community
management*

8 Décembre

kit commercial

*Entretenir une
relation durable avec
sa clientele*

10 au 11 Décembre

kit commercial

*Stratégies de
fidélisation des clients*

15 au 17 Décembre

kit financier

*Elaboration du
bugdet annuel*

16 au 17 Décembre

kit manager

Coaching d'équipe

NOS FORMATEURS

RAKOTONANAHARY Hery Andry

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

RAKOTOMANGA Julia

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

RAZAFINTSALAMA Cédric

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

Dr Raherisoa Haingo

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

Maître RANAIVOSON Kanto

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

Maître RAJERISON Olivia

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

RANDRIAMALANDY Sarah

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

RANDRIANJAFY Sedera

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

RAZAFINDRAKOTO Aina

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

ANDRIAMPARA Andry

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

RABESON Faraniaina

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

RAFIDISON Joëli

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

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

RAKOTOMAHANINA Mbelo

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

RAKOTOMANGA Alisoa

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

RANIRIHARINOSY Eugenio

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

RATRIMOSON Laingo

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

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



NOS FORMATEURS

RAMANANTSOA Mihanta

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

DANIELLE Fanjalalaina

-Diplômé en master II en management des entreprises privées

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

RANDRIANANTENAINA William

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

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

RAKOTOMALALA Mahery Luc

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

RATEFINJATOVO Nivomboahangy

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

Maître AMANARIVO Alain

Avocat au Barreau de Madagascar

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

ANDRIANAVALONA Patricia

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

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

ANDRIANANDRASANTSOA Romy

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

RAHARIVONY Fanjavololona

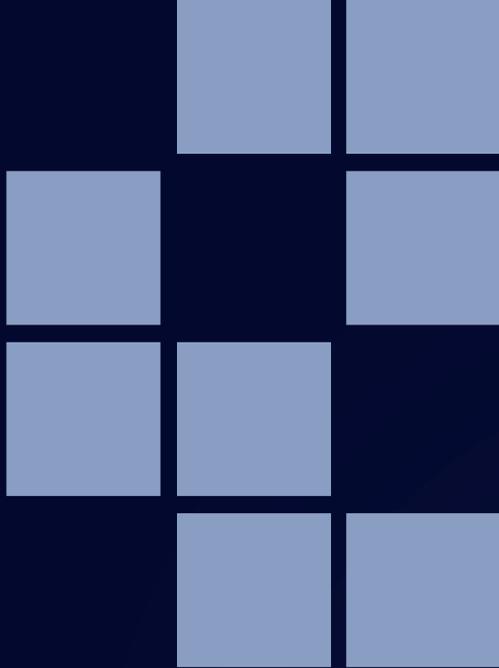
Consultante-enseignante auprès de divers ONG et universités privées depuis 2007, elle a débuté chez KENTIA-FORMATION en intervenant à la formation "Fiscalité des PME IR-IS" suivi par la formation en "gestion de trésorerie" en grand public. Son objectif est de partager et participer au développement du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

Panoëi ANDRIATSARAFARA Jesiharison

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

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





Design by

 **KENTIA FORMATION**
Développez votre capital humain

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

+261 34 11 357 34 / +261 32 05 357 62
info@kentia-formation.com
www.kentia-formation.com

