

CATALOGUE DES FORMATIONS

FORMATION 1 : Comment Hisser Son Entreprise Au Rang De N°1 ?

Pour les dirigeants d'entreprise en Afrique

FORMATION 2 : Programme « Jeunes Entrepreneurs Innovateurs »

Pour la jeunesse africaine entreprenante

FORMATION 3 : NÉGOCIATION 360

Pour les cadres dirigeants africains

FORMATION 4 : OSONS LES FEMMES !

Pour les coopératives féminines en Afrique

FORMATION 5 : PASS AGRI

Pour les professionnels, acteurs et futurs leaders africains de l'agriculture

NOS DIFFERENTS PROGRAMMES DE FORMATION

FORMATION 1 : Comment Hisser Son Entreprise Au Rang De N°1 ?

Devenir Le leader Incontournable De Son Marché Au Niveau National, Dans La Sous-Région, En Afrique, À L'International !

Public : Patrons de PME, PMI et ETI en Afrique

Objectif : Obtenir les stratégies et les secrets des coulisses utilisés par les entrepreneurs les plus prospères du monde. Des tactiques puissantes que nous utilisons pour développer les entreprises de nos clients... En les adaptant, elles seront vôtres.

(2 jours)

MODULE 1

Comment Développer l'Intelligence Stratégique Au Service De Son Entreprise ?

L'art d'accroître rapidement son chiffre d'affaires grâce à l'influence sociale

Comment bien définir son segment de marché et le territoire à conquérir ?
Maîtriser le concept de la conquête de masse (le projet, les moyens, les protagonistes)
Du charisme du dirigeant à la notoriété de son entreprise

Le management offensif et constructif pour gagner des parts de marché

La dynamique mentale d'un groupe, d'un clan et d'une tribu
Créer du lien affectif collectif et faire émerger des solutions originales grâce aux équipes
Créer une culture d'entreprise efficace pour vaincre

MODULE 2

Comment Créer Son Réseau de Partenaires Stratégiques à l'International ?

Connaître les bonnes pratiques pour développer un excellent réseau d'affaires

Méthodologie pour créer son réseau et le faire connaître auprès de sa cible
Développer son réseau de partenaires stratégiques en Afrique et à l'international
Transformer son réseau en club d'affaires lucratives

Alliances tactiques et acquisitions stratégiques

Déposséder la concurrence de ses meilleurs talents
Absorber les actifs de ses rivaux grâce à une opération savamment orchestrée

SEUL ON PEUT CONQUÉRIR UN ROYAUME, MAIS C'EST GRÂCE À DES ALLIANCES QUE L'ON BÂTIT UN EMPIRE.

Cette formation inédite de Croissance PEACE est inspirée des stratégies militaires de conquêtes de grands chefs militaires, de résolutions d'énigmes (afin de réfléchir hors du cadre), pas comme vos concurrents.

FORMATION 2 : Pour Les Jeunes Entrepreneurs Innovateurs

Comment Lancer Son Entreprise, Défendre Ses Valeurs, Créer De La Richesse Et Gagner De L'Argent ?

Public : Jeunes porteurs de projet en Afrique

Objectif : Former les jeunes africains à l'esprit d'entreprise grâce à une pédagogie accessible, et à la mise en place de modèles économiques viables pour leurs entreprises.

(3 jours)

MODULE 1

Généralités : l'Entreprise & l'Entrepreneur

Comment démarrer son projet d'entreprise sur des chapeaux de roues ?

Le meilleur écosystème d'une entreprise pour son succès

L'état d'esprit d'un bon entrepreneur

Penser hors du cadre pour innover et entreprendre

La structure psychologique pour savoir inventer et innover

MODULE 2

Lancer Une Entreprise Innovante Et La Rendre Rentable En 30 Jours

Études de cas de diversancements d'entreprises innovantes

Comment créer un produit ou un service qui répond à un besoin ?

Étude de marché expresse et rédaction d'un bon Business Plan

L'offre irrésistible et le modèle économique approprié pour votre entreprise

Les meilleures stratégies marketing à implémenter pour trouver des clients

Leadership et communication

Comment devenir le N°1 dans son domaine ?

MODULE 3

Financer Et Gérer Son Entreprise

Comment trouver des investisseurs pour son entreprise ?

Approche méthodologie et outils

Savoir bien gérer son entreprise

Les ressources tangibles : la trésorerie et l'équipe

Les ressources intangibles : le temps, l'environnement, les situations d'urgence

Les meilleures techniques de prise de décision

UN PROGRAMME INTÉGRAL SUR LES 6 RESSOURCES FONDAMENTALES POUR ASSURER LE SUCCÈS À SON ENTREPRISE !

Étape par étape, les participants acquièrent les 6 niveaux de la création d'une entreprise rentable, grâce aux nombreux conseils et outils mis à leur disposition.

FORMATION 3 : NÉGOCIATION 360

**Dans une négociation réussie, nul n'est perdant, chaque partie gagne !
Comment persuader des individus ou des groupes à trouver un compromis profitable à tous ?**

VENTE-MANAGEMENT-GESTION DE CRISE

Public : Cadres, Managers, Commerciaux, Dirigeants d'institutions publiques ou privées en Afrique

Objectif : Acquérir les compétences et techniques secrètes d'un vendeur surdoué, et savoir résoudre les conflits internes au sein d'une organisation.

(2 jours)

MODULE 1

L'Art De La Négociation à Portée De Tous

Les fondamentaux de la négociation

Bien débiter une conversation pour mieux négocier

(Les 20 premières secondes déterminantes)

La méthode pour établir une bonne procédure de négociation dès le départ

La technique des « oui » permanents

Les six grands principes de la persuasion

Négocier lorsque la partie adverse est toute-puissante

L'approche oblique pour vendre son produit/service/concept et augmenter son CA

Limiter les objections de son interlocuteur

MODULE 2

Concevoir Un Système Spécifique De Résolution Des Conflits

Comprendre l'origine du conflit

Établir le diagnostic initial de résolution du conflit

Les biais émotionnels et position de chaque partie

Audience de proposition de médiation

L'arbitrage sur l'offre finale

Faire converger les positions divergentes

La symbolique de résolution

Créer un environnement d'anticipation de conflits

PEU IMPORTE LE DOMAINE DANS LEQUEL NOUS INTERVENONS, AUSSI BIEN DANS L'ESPACE PRIVÉ QUE PUBLIC, NOUS SOMMES APPELÉS A NÉGOCIER EN PERMANENCE.

Cette formation donne les outils pour mener à bien n'importe quelle sorte de relation à tiers : vente, diplomatie, désamorçage de conflits, anticipation des crises internes...

FORMATION 4 : OSONS LES FEMMES !

L'entrepreneuriat au féminin, par Croissance PEACE !

Public : Femmes entrepreneures, entreprenantes, dirigeantes de coopératives en Afrique

Objectif : Donner aux femmes l'envie de proposer, d'avoir de l'audace, de concrétiser. Accompagner des groupes de femmes ou des individualités dans le développement de leurs activités économiques (amorçage, financement, gestion...).

(2 jours)

MODULE 1

L'Entreprise Du 21^è Siècle & La Femme Africaine

Comment réussir au féminin, les 5 clés du succès

Développer la confiance en soi pour oser entreprendre
Comment concilier vie familiale et vie entrepreneuriale féminine ?
Financer son projet d'entreprise en tant que femme

Développement entrepreneurial féminin

Oser vendre dans toutes les situations lorsqu'on est femme
Exporter son savoir-faire
Parler en public et convaincre les clients

MODULE 2

Accélérer Sa Carrière De Femme Entrepreneure

Rejoindre une association pour se développer

Les réseaux de femmes entrepreneures : Afrique-Europe-Monde
Se familiariser aux réseaux sociaux pour augmenter son influence
Les outils pour faire grandir son entreprise et atteindre les sommets

Le bon entourage : la clé de la réussite

Femmes entrepreneures : comment bien recruter ses collaborateurs ?
Comment bien gérer sa structure (entreprise, coopérative) et ses revenus ?
Comment bien déléguer ?

UNE COMBINAISON DES LEVIERS DU DÉVELOPPEMENT PERSONNEL FÉMININ ET DES OUTILS POUR ENTREPRENDRE EFFICACEMENT.

Cette formation donne aux femmes qui désirent entreprendre, les leviers psychologiques et les techniques indispensables pour la réussite de leurs entreprises. Des outils et une méthode éprouvée pour leur permettre d'acquérir l'autonomie financière, dans le cadre de l'exercice de leurs activités économiques.

FORMATION 5 : PASS AGRI

Être à la page de l'agriculture nouvelle et les innovations associées, dans un monde de plus en plus technologique.

Public : Professionnels, acteurs et futurs leaders africains de l'agriculture (agroalimentaire, agroforesterie, agronomie)

Objectif : Acquérir les techniques de pointe en matière d'agriculture moderne, intensive, qualitative, biologique et écologique. Et pouvoir commercialiser ses productions agricoles dans le monde.

(2 jours)

MODULE 1

Les Techniques Agricoles Modernes Et Logistiques

Le génie agricole

Agriculture et cultures hors-sol
Biotechnologie, Culture sélective des plantes
Produits phytosanitaires
Fertilisation, Hydroponie, aéroponie, Irrigation

La production agricole

Les machines nouvelle génération
Les dernières innovations
Gestion d'une exploitation agricole
Développement d'une filière à l'échelle nationale

MODULE 2

Vivre De Ses Productions Agricoles

Les productions végétales rentables

Cultures vivrières et cultures de rente
Le marché caché de l'alimentation pour volailles et bovins
État des lieux de la demande internationale et comment la satisfaire
La culture biologique

Vente /Export

Connaissance des normes internationales et des labels les plus réputés
Comment trouver les bons partenaires importateurs ?
Évolution des prix des matières premières agricoles : sur quelles cultures se positionner ?
Trouver des débouchés pour ses productions (Europe – Asie – Monde)

UN PROGRAMME COMPLET, DÉLIVRÉ PAR DES PROFESSIONNELS DE HAUT VOL DES MÉTIERS DE L'AGROTECHNOLOGIE ET DE L'AGROÉCONOMIE.

Cette formation permet de renforcer les compétences des personnes qui participent à la gestion d'une exploitation agricole en milieu rural ou d'une entreprise agroalimentaire privée ou coopérative et conseille les dirigeants de ces mêmes structures.

GARANTIE SATISFAIT OU REMBOURSÉ

Les programmes de formations de Croissance PEACE, c'est la référence de toutes les formations d'excellence à l'entrepreneuriat sur l'Afrique. Ils sont accessibles à un grand nombre de personnes, grâce à de nombreuses études de cas.

C'est aussi l'expérience d'un savoir-faire unique, délivré par les équipes de Croissance PEACE, qui permet de créer des formations pratiques, avec très peu de théorie, et dotées d'une qualité pédagogique EXCEPTIONNELLE.

Nos programmes sont tellement efficaces que nous offrons la garantie satisfait ou remboursé. Si en appliquant nos conseils et qu'au bout de 30 jours vous n'êtes pas satisfait, nous vous remboursons.

Modalités :

Les formations de Croissance PEACE se déroulent en présentiel, en général sur 2 jours, assurées par 2 formateurs, par alternance.

Commande : 50% acompte au plus tard 1 mois avant la date de la formation.

Solde : 48h avant le début de la formation.



FICHE DE DEMANDE DE DEVIS

- Raison sociale :

- Adresse :

.....

- Pays :

- Tél. :

- N° D'IMMATRICULATION :

- Code APE (1) :

- E-Mail, site internet :

- Nom et qualité du représentant légal

- Nom et qualité du correspondant (si différent) :

DATES DE LA FORMATION	INTITULÉ DE LA FORMATION	NOMBRE DE PARTICIPANTS

Signature / Cachet

Document à renvoyer par mail à l'adresse indiquée ci-dessous.