



# Catalogue de formations 2026-2027

Votre croissance, Notre mission

**ADC est un partenaire de développement du continent Africain qui accompagne les multinationales et PME à :**

- Renforcer les capacités des entrepreneurs et cadres Africains pour les rendre plus compétitifs et performants sur le Marché international
- Réussir leur entrée et se développer sur le marché africain.

**ADC vous propose un catalogue de formation riche et structuré en 10 cursus ciblés :**

- Leader
- Manager
- Responsable des RH / Collaborateurs
- Commercial / Auditeur
- Risk Manager
- ITManager
- Fiscaliste / Comptable

**ADC a également développé des formations spécifiques par secteur d'activité :**

- Banques et Assurances
- Télécommunications
- Secteur Public
- Management Et Leadership
- Ressources Humaines
- Droit / Fiscalite-Paie
- Gestion De Projet
- Gestion et Comptabilite
- Qualite
- Marketing
- Transport Logistique
- Informatique Et Bureautique
- Langue



Nos formations sont animées par des formateurs professionnels, experts dans leurs domaines de compétences avec plus de 10 années d'expérience.

Nous favorisons les formations pratiques et interactives, alliant théorie et pratique au travers d'exercices, de quizz, de jeux de rôle, de mise en situation, d'études de cas ou encore de vidéos.

Agréé par le Fonds de Développement de la Formation professionnelle (FDFP) et partenaire PECB en Côte d'Ivoire.

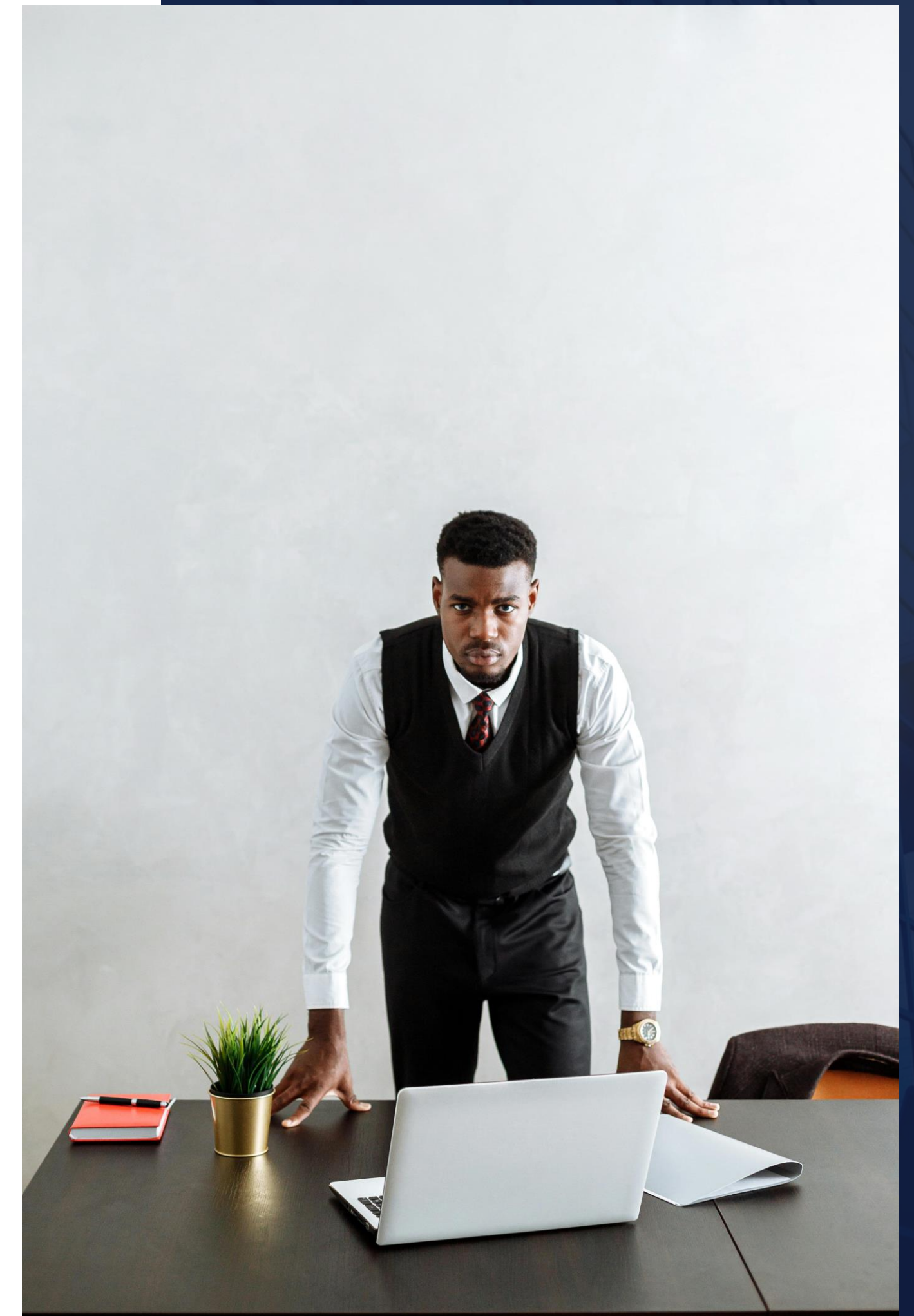
Nous sommes aussi en processus d'obtention de la certification iso 9001/2015. Nous portons une attention particulière à la qualité des supports de formation et à la satisfaction des participants.

Toutes nos formations sont sanctionnées par une attestation pour les participants assidus et réguliers, suivie d'une évaluation à chaud.

Un rapport de formation est délivré au client dans un délai de 72 Heures comprenant les résultats de l'évaluation à chaud.

Pour un meilleur suivi, nous proposons à nos clients une évaluation à froid 3 mois à compter de la date de fin de formation pour nous assurer de l'utilité et la mise en pratique sur le poste.

En outre, ADC propose des formations « sur-mesure » pour les entreprises, ainsi que des formations ouvertes et accessibles à tous. Les formations peuvent être dispensées directement dans les locaux de nos clients ou dans nos bureaux en Côte d'Ivoire (Abidjan Cocody Jules Verne).



# ***L' OFFRE DE FORMATION***

DES FORMATIONS CIBLÉES POUR  
PROFESSIONNALISER VOS ÉQUIPES ET  
FACILITER LE SUCCÈS DE VOTRE ENTREPRISE



# LA DIFFÉRENCE ADC



« Chez ADC, nous croyons que le développement du continent passe avant tout par la formation et la professionnalisation du personnel des organisations.

Ensemble, créons la future génération de professionnels et d'entrepreneurs africains.



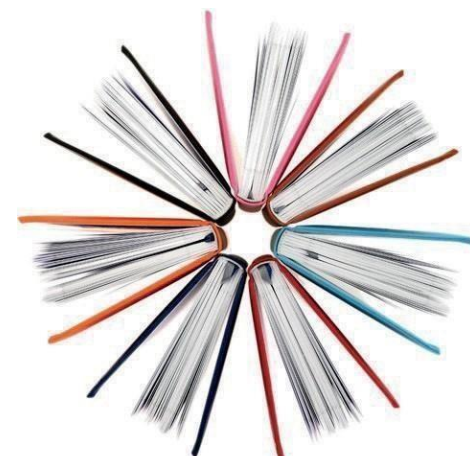
- Des professionnels de la formation des adultes alliant andragogie et pédagogie
- Des formations clé, pratiques et adaptées à vos besoins
- Du contenu contextualisé et régulièrement mis à jour pour convenir aux normes en vigueur
- Une croissance facilitée pour tous vos secteurs d'activités et départements
- Des formateurs praticiens expérimentés Un excellent rapport qualité /prix

# DANS QUELLES SITUATIONS AVOIR RECOURS À UNE FORMATION ?

«Chez ADC, nous concevons la formation comme une expérience d'apprentissage, favorisant ainsi le développement technique des compétences aussi bien que le comportement professionnel du collaborateur.»

- Une prise de poste
- Un recrutement
- La préparation à une promotion
- L'acquisition de nouvelles compétences
- Le développement continu des compétences
- L'introduction d'une nouvelle réglementation
- L'introduction de pratiques innovantes
- La conduite du changement
- Le renforcement de la cohésion d'une équipe
- Une composante du package de rémunération
- L'atteinte des objectifs selon le plan stratégique

« Une formation sera mieux assimilée par le collaborateur si les méthodes d'apprentissage sont appropriées et que les supports sont variés. »



## Bénéfices



### Pour l'entreprise :

- Les compétences techniques
- La productivité
- La motivation
- La cohésion
- La prise de recul des collaborateurs
- L'acceptation du changement
- La rétention des talents
- La préparation des futures générations
- L'amélioration de l'image de marque
- L'impact sociétal
- L'atteinte des objectifs

« Une formation présente un maximum d'impact lorsqu'elle est pratique, concrète et qu'elle illustre parfaitement les situations de travail quotidiennes du collaborateur. »

### Pour le collaborateur :

- Développer des compétences
- Trouver des réponses
- Se sentir valorisé
- Gagner en confiance
- Réduire le stress
- Découvrir de nouvelles pratiques
- Bénéficier d'outils concrets
- Améliorer sa productivité
- Bénéficier d'un temps de prise de recul
- Partager avec ses pairs

« Une formation constitue un temps d'apprentissage agréable pour les collaborateurs, favorisant la cohésion et renforçant le sentiment d'appartenance. »

# ***LES OFFRES DE FORMATION***

A chaque fonction ses formations !

ADC propose des offres adaptées à chaque fonction de l'entreprise pour permettre un développement structuré et progressif de vos équipes.



## Nos différentes offres

ADC vous propose des offres adaptées aux profils de votre entreprise et favorisant un Développement cohérent du collaborateur.

Chaque session cible un profil particulier ( manager,cadres,cadres supérieurs, cadres dirigeants , auditeur,etc. )

- Chaque session est composée de différents modules de niveau progressif
- Chaque session dure 2 à 3 jours et peut accueillir jusqu'à 10-20 collaborateurs



**+ Bénéfices pour le collaborateur :**

- Cohérence
- Progressivité
- Flexibilité

**+ Bénéfices pour l'entreprise :**

- Exhaustivité du contenu
- Homogénéité des parcours
- Visibilité et planification facilitée
- Performance et atteinte des objectifs

## Nos cibles



Leader



Manager



Responsable des RH



Collaborateur



Commercial



Auditeur



Risk Manager



IT Manager



Fiscaliste



Comptable



Acheteur



Chef de projet

# FORMATIONS INTER & INTRA - ENTREPRISES

Finances-comptabilité  
Transport-logistique  
Marketing-vente  
Ressources Humaines  
Management

NB : Liste non exhaustive



N°	THEMES	OBJECTIFS	CIBLES	PROGRAMME DE LA FORMATION
1	<b>GERER LES RISQUES FINANCIERS POUR MAINTENIR LA STABILITÉ ET LA CROISSANCE DURABLE DE L'ENTREPRISE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Acquérir une vision en terme de gestion des investissements</li> <li><input type="checkbox"/> Gestion de trésorerie</li> <li><input type="checkbox"/> Analyse de coût et rentabilité</li> <li><input type="checkbox"/> Planification financière</li> <li><input type="checkbox"/> Financement et structure de capital</li> <li><input type="checkbox"/> Etudier les gestions des investissements</li> <li><input type="checkbox"/> Définir le rapport financier et conformité</li> <li><input type="checkbox"/> Développer une Relation avec les investisseurs</li> <li><input type="checkbox"/> En mesure d'identifier et d'évaluer les risques potentiels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auditeur interne / externe</li> <li>• Directeur financier</li> <li>• Contrôleurs Support Technique</li> <li>• Contrôleur de gestion/contrôleur financier</li> <li>• Comptable</li> <li>• Dirigeants et gestionnaires</li> <li>• Analyste financier</li> <li>• Analyste risque/crédit</li> <li>• Trésoriers</li> <li>• Investisseurs</li> <li>• Actionnaires</li> </ul>	<b>MARS 2026</b>
2	<b>DEVELOPPER LES COMPÉTENCES TECHNIQUES ET STRATÉGIQUES DE VENTE DANS LE SECTEUR IMMOBILIER</b>	<p>Avoir une large connaissance approfondie du marché pour comprendre les tendances du marché local et national et analyser les prix de l'immobilier, la demande et l'offre.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Évaluation immobilière : Savoir évaluer la valeur d'une propriété et comprendre les facteurs qui influent sur la valeur</li> <li><input type="checkbox"/> Comprendre les règles et règlements liés à la vente immobilière.</li> <li><input type="checkbox"/> Excellentes compétences en négociation</li> <li><input type="checkbox"/> Comment personnaliser les offres</li> <li><input type="checkbox"/> Compétences en photographie et en présentation</li> <li><input type="checkbox"/> Etre capable de définir les différentes stratégies à mettre en place face aux marchés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agent immobilier</li> <li>• Promoteur immobilier</li> <li>• Courtier Immobilier</li> <li>• Gestionnaire Immobilier</li> <li>• Inspecteur Immobilier</li> <li>• Agent de Location</li> <li>• Ingénieur Civil</li> <li>• Agent de Développement Immobilier</li> <li>• Conseiller en Financement Immobilier</li> <li>• Responsable des Relations Publiques Immobilières</li> <li>• Spécialiste en Développement Durable Immobilie</li> <li>• Technicien en Gestion Immobilière</li> </ul>	<b>MARS 2026</b>
3	<b>DIGITALISATION DE LA FONCTION RH</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Décliner la démarche et les outils opérationnels pour digitaliser la fonction RH</li> <li><input type="checkbox"/> Définir les nouvelles formes d'organisation du travail dans le cadre d'une digitalisation de la fonction RH</li> <li><input type="checkbox"/> Maitriser la digitalisation du management des RH</li> <li><input type="checkbox"/> Maitriser le Recrutement numérique</li> <li><input type="checkbox"/> Définir les fondamentaux du SIRH</li> <li><input type="checkbox"/> Définir et Organiser le Télétravail</li> <li><input type="checkbox"/> Maitriser la pratique des réseaux sociaux (internes et externes) dans la fonction RH</li> </ul>	<p>Cadres du département R.H</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cabinets de recrutement</li> <li>• Chefs de projet RH</li> <li>• Directeurs des Ressources Humaines</li> <li>• Gestionnaire RH</li> </ul>	<b>AVRIL 2026</b>
4	<b>COMMENT LA RSE (RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES) PEUT-ELLE CONTRIBUÉE À LA CROISSANCE POSITIVE DE L'ENTREPRISE ET À L'ENVIRONNEMENT ? COMMENT L'ÉLABORER ?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Amélioration à la réputation de l'entreprise</li> <li><input type="checkbox"/> Avantage concurrentiel</li> <li><input type="checkbox"/> Réduction des risques</li> <li><input type="checkbox"/> Accès à de nouveaux marchés</li> <li><input type="checkbox"/> L'engagement des communautés</li> <li><input type="checkbox"/> Garanties d'une entreprise prospère responsable et éthique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable RSE</li> <li>• Consultant en RSE</li> <li>• Analyste en Développement Durable</li> <li>• Auditeur RSE</li> <li>• Directeur du Développement Durable</li> <li>• Chargé de Relations Communautaires</li> <li>• Directeur du Développement Durable</li> </ul>	<b>AVRIL 2026</b>
5	<b>GESTION BUDGÉTAIRE:PILOTAGE DES COÛTS, TABLEAU DE BORD ET INDICATEURS DE PERFORMANCE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Mettre en œuvre ou valider la cohérence d'une démarche de contrôle de gestion.</li> <li><input type="checkbox"/> Utiliser les outils du contrôle de gestion : élaboration budgétaire, tableaux de bord et analyse des écarts</li> <li><input type="checkbox"/> Définir les axes de pilotage prioritaires et mettre en place les indicateurs de performance pertinents</li> <li><input type="checkbox"/> Piloter la stratégie à l'aide des tableaux de bord</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôleurs de gestion.</li> <li>• Cadre comptable et financier.</li> <li>• Responsable de service, chef de projet.</li> </ul>	<b>MAI 2026</b>

N°	THEMES	OBJECTIFS	CIBLES	PROGRAMME DE LA FORMATION
6	<p align="center"><b>ISO/IEC 27005 Risk Manager</b> <b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Comprendre la relation entre la gestion des risques de la sécurité de l'information et les mesures de sécurité</li> <li><input type="checkbox"/> Comprendre les concepts, approches, méthodes et techniques permettant un processus de gestion des risques efficace et conforme à ISO/IEC 27005</li> <li><input type="checkbox"/> Savoir interpréter les exigences de la norme ISO/IEC 27001 dans le cadre du management du risque de la sécurité de l'information</li> <li><input type="checkbox"/> Acquérir les compétences pour conseiller efficacement les organisations sur les meilleures pratiques en matière de management du risque lié à la sécurité de l'information</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A Responsables de la sécurité d'information</li> <li>• Membres d'une équipe de sécurité de l'information</li> <li>• Tout individu responsable de la sécurité d'information, de la conformité et du risque dans un organisme</li> <li>• Tout individu mettant en œuvre ISO/IEC 27001, désirant se conformer à la norme ISO/IEC 27001 ou</li> <li>• impliqué dans un programme de management du risque</li> <li>• Consultants des TI</li> <li>• Professionnels des TI</li> <li>• Agents de la sécurité de l'information</li> <li>• Agents de la protection de la vie privée</li> </ul>	<p align="center"><b>MAI 2026</b></p>
7	<p align="center"><b>ISO 22301 Business Continuity Management System</b> <b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Connaître les concepts, approches, méthodes et techniques permettant de mettre en œuvre un Système de management de la continuité d'activité</li> <li><input type="checkbox"/> Comprendre les éléments fondamentaux d'un système de management de la continuité d'activité</li> <li><input type="checkbox"/> Décrire les concepts, principes et définitions du management de la continuité d'activité</li> <li><input type="checkbox"/> Expliquer les principales exigences d'ISO 22301 pour un système de management de la continuité d'activité (SMCA)</li> <li><input type="checkbox"/> Identifier les approches et les techniques utilisées pour la mise en œuvre et la gestion d'un SMCA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les personnes intéressées par le management de la continuité d'activité</li> <li>• Les personnes souhaitant acquérir des connaissances relatives aux principaux processus d'un Système de management de la continuité d'activité</li> </ul>	<p align="center"><b>JUIN 2026</b></p>
8	<p align="center"><b>PECB Certified ISO 22301 Lead Implementer</b> <b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Expliquer les concepts et principes fondamentaux d'un système de management de la continuité d'activité (SMCA) basé sur ISO 22301</li> <li><input type="checkbox"/> Interpréter les exigences d'ISO 22301 pour un SMCA du point de vue d'un responsable de la mise en œuvre</li> <li><input type="checkbox"/> Initier et planifier la mise en œuvre d'un SMCA basé sur ISO 22301, en utilisant la méthodologie IMS2 de PECB et d'autres bonnes pratiques</li> <li><input type="checkbox"/> Soutenir un organisme dans le fonctionnement, le maintien et l'amélioration continue d'un SMCA basé sur ISO 22301</li> <li><input type="checkbox"/> Préparer un organisme à un audit de certification par une tierce partie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les responsables de projets et les consultants impliqués dans la continuité d'activité</li> <li>• Les conseillers experts cherchant à maîtriser la mise en œuvre du système de management de la continuité d'activité</li> <li>• Les personnes chargées de maintenir la conformité aux exigences du SMCA au sein d'un organisme.</li> <li>• Les membres de l'équipe du SMCA</li> </ul>	<p align="center"><b>JUIN 2026</b></p>
9	<p align="center"><b>ISO 31000 Risk Management FOUNDATION</b> <b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Résumer les principaux concepts et principes du management du risque tels qu'ils sont définis dans la norme ISO 31000.</li> <li><input type="checkbox"/> Expliquer les lignes directrices d'ISO 31000 pour l'établissement du cadre de management du risque</li> <li><input type="checkbox"/> Décrire l'application du processus de management du risque conformément aux lignes directrices d'ISO 31000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Professionnels du management du risque</li> <li>• Les personnes souhaitant acquérir des connaissances sur les lignes directrices ISO 31000 relatives aux principes, au cadre et au processus de management du risque</li> <li>• Personnes responsables de la création et de la protection de la valeur au sein d'une organisation</li> <li>• Personnel chargé du management du risque et des opportunités dans son domaine de responsabilité</li> <li>• Les personnes intéressées par une carrière de manager du risque</li> </ul>	<p align="center"><b>JUILLET 2026</b></p>

THEMES	OBJECTIFS	CIBLES	PROGRAMME DE LA FORMATION
<p><b>les meilleures pratiques en matière de Systèmes de management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement conformes à la norme ISO 28000</b></p> <p><b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les éléments fondamentaux d'un Système de management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement</li> <li>Comprendre la corrélation entre la norme ISO 28000 et les autres normes et cadres réglementaires</li> <li>Connaître les approches, les méthodes et les techniques permettant de mettre en œuvre et de gérer un Système de management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toute personne impliquée dans le management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement</li> <li>Personnes souhaitant acquérir des connaissances relatives aux principaux processus du Système de management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement</li> <li>Personnes souhaitant poursuivre une carrière dans le management de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement</li> </ul>	<p><b>AOUT 2026</b></p>
<p><b>LES SYSTÈMES DE MANAGEMENT DE LA QUALITÉ ISO 9001</b></p> <p><b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gagner une expertise sur les systèmes de management de la qualité</li> <li>Aider l'organisme à offrir des produits et services qualitatifs</li> <li>Aider l'organisme à réduire ses coûts</li> <li>Obtenir un avantage concurrentiel</li> <li>Augmenter l'efficacité</li> <li>Aider l'organisme à se concentrer sur une approche axée sur le risque</li> <li>Contribuer à l'amélioration continue de l'organisme</li> <li>Améliorer les performances</li> <li>Rationaliser les opérations organisationnelles</li> <li>Accroître l'efficacité de la gestion de la chaîne d'approvisionnement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Responsables et consultants souhaitant acquérir des connaissances sur les concepts fondamentaux du management de la qualité</li> <li>Professionnels souhaitant se familiariser avec les exigences de la norme ISO 9001 relatives à un SMQ</li> <li>Personnel responsable du maintien et de l'amélioration de la qualité des produits et services de son organisation</li> <li>Personnes souhaitant faire carrière dans le management de la Qualité</li> </ul>	<p><b>SEPTEMBRE 2026</b></p>
<p><b>ISO 22316 ORGANIZATIONAL RESILIENCE</b></p> <p><b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer votre capacité à clarifier la nature et la portée de la résilience</li> <li>Vous permettre d'identifier les principales composantes de la résilience et permettre à un organisme de revoir sa résilience</li> <li>Fournir les connaissances nécessaires pour mettre en œuvre et mesurer l'amélioration</li> <li>Accroître la capacité de s'adapter et de réagir avec succès aux événements imprévus</li> <li>Améliorer la capacité de réduire les coûts et d'accroître l'efficacité en évitant les pièges</li> <li>Mieux comprendre les menaces</li> <li>Bâtir une culture de résilience organisationnelle</li> <li>Augmenter la confiance des clients</li> <li>Assurer la conformité juridique</li> <li>Assurer le respect des contrats</li> <li>Accroître l'avantage concurrentiel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer votre capacité à clarifier la nature et la portée de la résilience</li> <li>Vous permettre d'identifier les principales composantes de la résilience et permettre à un organisme de revoir sa résilience</li> <li>Fournir les connaissances nécessaires pour mettre en œuvre et mesurer l'amélioration</li> <li>Accroître la capacité de s'adapter et de réagir avec succès aux événements imprévus</li> <li>Améliorer la capacité de réduire les coûts et d'accroître l'efficacité en évitant les pièges</li> <li>Mieux comprendre les menaces</li> <li>Bâtir une culture de résilience organisationnelle</li> <li>Augmenter la confiance des clients</li> <li>Assurer la conformité juridique</li> <li>Assurer le respect des contrats</li> <li>Accroître l'avantage concurrentiel</li> </ul>	<p><b>OCTOBRE 2026</b></p>
<p><b>les meilleures pratiques en matière de Système de management de l'énergie (SMÉ) conformes à la norme ISO 50001</b></p> <p><b>Formation certifiée PECB</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les éléments et le fonctionnement d'un Système de management de l'énergie et ses principaux processus</li> <li>Comprendre la corrélation entre la norme ISO 50001 et les autres normes et cadres réglementaires</li> <li>Connaître les approches, les méthodes et les techniques permettant de mettre en œuvre et de gérer un Système de management de l'énergie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toute personne impliquée dans le management de l'énergie</li> <li>Personnes souhaitant acquérir des connaissances relatives aux principaux processus du Système de management de l'énergie</li> <li>Personnes souhaitant poursuivre une carrière dans le management de l'énergie</li> </ul>	<p><b>NOVEMBRE 2026</b></p>

# Master Class / Certificats

Conçus spécialement pour des professionnels souhaitant combler des lacunes ou améliorer leurs performances; les masters class sont des ateliers techniques de 4 à 5 heures sur des thématiques spécifiques.



# ELITE MASTER CLASS

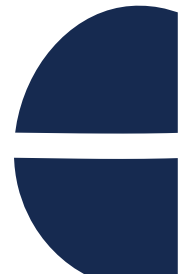
N°	THEMES	OBJECTIFS	CIBLES	PROGRAMME DE LA FORMATION
01	<b>MARKETING: LA METHODOLOGIE DE FIXATION DES PRIX DES PRODUITS ET SERVICES</b>	<input type="checkbox"/> La méthodologie de fixation d'un prix de vente <input type="checkbox"/> Quelles sont les stratégies de fixation de prix <input type="checkbox"/> Les techniques de fixation de prix <input type="checkbox"/> Déterminez votre stratégie marketing <input type="checkbox"/> Étudiez le montant que vos clients potentiels sont prêts à payer <input type="checkbox"/> Risques d'un prix de vente trop haut et trop bas <input type="checkbox"/> Fixation du prix par les coûts <input type="checkbox"/> Les stratégies de positionnement prix <input type="checkbox"/> Les biais cognitifs pour fixer son prix <input type="checkbox"/> Etude sur Élasticité des Prix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing Manager</li> <li>• Chef des ventes</li> <li>• Chef de Produit spécialiste en Trade Marketing</li> <li>• Chef de Marque</li> <li>• Chargé d'Études de Marché</li> <li>• Spécialiste en Promotion des Ventes</li> <li>• Analyste de Marché</li> <li>• Spécialiste en Développement des Affaires</li> <li>• Spécialiste en Développement des Affaires</li> </ul>	<b>FEVRIER 2026</b>
02	<b>COMMENT ÉLABORER UN PLAN DE CARRIÈRE ET PILOTER SON PROJET PROFESSIONNEL</b>	<input type="checkbox"/> Pouvoir faire un brainstorming <input type="checkbox"/> Faire une réorientation professionnelle <input type="checkbox"/> Pouvoir faire un bilan de compétence <input type="checkbox"/> Connaître les moyens pour atteindre ses objectifs <input type="checkbox"/> Gérer le développement professionnel, faciliter les prises de décision <input type="checkbox"/> Définir ses objectifs professionnels à long terme <input type="checkbox"/> Pouvoir évaluer ses clé de performance	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager</li> <li>• Chef de projet</li> <li>• Ingénieurs</li> <li>• exécutifs</li> <li>• cadres</li> <li>• Entrepreneurs</li> </ul>	<b>AVRIL 2026</b>
03	<b>COMMENT ELABORER UN PLAN DE FORMATION ALIGNÉ À LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE</b>	<input type="checkbox"/> Définition et rôle du plan de formation <input type="checkbox"/> Déterminez l'orientation stratégique <input type="checkbox"/> Analysez vos besoins en formation <input type="checkbox"/> Quelles sont les étapes d'un plan de formation ? <input type="checkbox"/> Comment définir une stratégie de formation en entreprise ? <input type="checkbox"/> Comment évaluer un plan de formation <input type="checkbox"/> Contenu et exemple d'un plan de formation <input type="checkbox"/> Identifier les priorités organisationnelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chefs d'entreprises,</li> <li>• Chefs de projets</li> <li>• Responsable de formationRH</li> </ul>	<b>MARS 2026</b>
04	<b>MANAGEMENT DU CHANGEMENT ET LEADERSHIP</b>	<input type="checkbox"/> Introduction Leadership dans le Contexte du Changement <input type="checkbox"/> Savoir diagnostiquer un changement (stratégique, culturel, organisationnel, informatique) en organisation <input type="checkbox"/> Les grands modèles de la conduite du changement <input type="checkbox"/> Les différents Management du Changement <input type="checkbox"/> Apréhender et analyser les problématiques liées aux changements <input type="checkbox"/> Etre en mesure d'adopter les bons comportement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les managers,</li> <li>• Les responsables de projet</li> <li>• assistant RH,</li> <li>• DRH</li> <li>• Entrepreneur</li> </ul>	<b>MAI 2026</b>

# SEMINAIRES DE FORMATION INTERNATIONALES



N°	THEMES	OBJECTIFS	CIBLES	CALENDRIER
1	<b>GESTION D'ÉQUIPE ET MAITRISE DE LA COMMUNICATION MANAGÉRIALE</b>	<input type="checkbox"/> Identifier les différentes situations de communication <input type="checkbox"/> S'approprier des bonnes pratiques de communication managériale <input type="checkbox"/> Maîtriser les outils, les savoir-faire et les supports de la communication <input type="checkbox"/> Leadership, gérer les conflits	<ul style="list-style-type: none"> <li>Managers / CEO</li> <li>Chefs d'équipe</li> <li>Responsable des Ressources Humaines</li> <li>Chargé de communication</li> <li>Chargé de comptabilité</li> </ul>	<b>AVRIL 2026</b>
2	<b>MARKETING ET RELATIONS INTERNATIONALES, DEUX DOMAINES VISANT A PROMOUVOIR L'ENTREPRISE A L'ECHELLE INTERNATIONALE</b>	<input type="checkbox"/> Comment utiliser des stratégies diplomatiques pour favoriser les relations commerciales internationales. <input type="checkbox"/> Négociations et accords commerciaux entre gouvernements et entreprises. <input type="checkbox"/> Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) Internationale : <input type="checkbox"/> Faciliter à augmenter votre portfolio client <input type="checkbox"/> Gestion des Risques Politiques <input type="checkbox"/> Communication Internationale <input type="checkbox"/> Droit international <input type="checkbox"/> Diplomatie et Négociation <input type="checkbox"/> Théorie des Relations Internationales <input type="checkbox"/> Economie internationale	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spécialiste en Commerce International</li> <li>Diplomate / Ambassadeur</li> <li>Analyste des Politiques Internationales</li> <li>Analyste en Relations Internationales</li> <li>Gestionnaire de Projets Internationaux</li> <li>Conseiller en Communication Internationale</li> <li>Chargé de Relations Internationales en Entreprise</li> <li>Responsable en marketing</li> <li>Responsable de la Stratégie Politique Internationale</li> </ul>	<b>SEPTEMBRE 2026</b>
3	<b>GENRE, LEADERSHIP AU FÉMININ ET PARTICIPATION DES FEMMES : RÔLES, DÉFIS ET STRATÉGIES</b>	<input type="checkbox"/> Mieux connaître les caractéristiques et atouts des leaderships de type masculin ou féminin <input type="checkbox"/> Comprendre les valeurs et les traits de personnalité des femmes qui influencent positivement les organisations, et faire prendre conscience individuellement aux femmes managers de leur identité et de leur place de leader dans l'entreprise. <input type="checkbox"/> S'affirmer dans son management au féminin en cultivant sa singularité. <input type="checkbox"/> Prendre conscience de ses blocages afin de mieux mobiliser ses ressources et se faire confiance. <input type="checkbox"/> Détecter ses potentialités de leadership pour accroître ses compétences. <input type="checkbox"/> Acquérir des stratégies pour s'épanouir dans son management. <input type="checkbox"/> Améliorer son équilibre vie professionnelle et vie personnelle <input type="checkbox"/> Différencier le leadership masculin du leadership féminin <input type="checkbox"/> Mettre en place des stratégies de développement de la confiance en soi <input type="checkbox"/> Cultiver sa singularité <input type="checkbox"/> Identifier les freins et les leviers pour vivre pleinement le management au féminin	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chef d'entreprise</li> <li>Top Manager</li> <li>Manager</li> <li>Agent commercial</li> <li>Coopératives</li> <li>Entrepreneurs</li> <li>(Toute Femme souhaitant participer)</li> </ul>	<b>JUILLET 2026</b>

# TEAM BUILDING



Nous accompagnons les organisations dans le renforcement de la cohésion d'équipe, l'amélioration de la communication et le développement du leadership collectif, tout en facilitant la conduite du changement et l'adoption de nouvelles pratiques.

Notre expertise:

<b>RENFORCEMENT DE LA COHÉSION D'ÉQUIPE</b>	<b>AMÉLIORATION DE LA COMMUNICATION INTERNE</b>	<b>DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP ET DE LA PERFORMANCE COLLECTIVE</b>
<b>ACCOMPAGNEMENT À LA CONDUITE DU CHANGEMENT</b>	<b>ATELIERS INTERACTIFS ET LUDIQUE</b>	<b>PROGRAMMES SUR MESURE</b>

# TOUT COMME EUX, FAITES-NOUS CONFIANCE



## CONTACTS

*Abidjan, Cocody derrière la pharmacie Jules Vernes,  
(00225) 27 22 202 762 / 07 670 768 28*

*infos@afdevco.com / www.afdevco.com*