

# DOCUMENT DE PRESENTATION

## Contenu thématique



*Nous ajoutons de la Valeur à votre potentiel*



# SOMMAIRE

## SOMMAIRE

- Qui sommes-nous? P3
- Nos outils pédagogiques P4
- Notre démarche méthodologique P5
- Notre contenu thématique P6
- Profil de l'expert – Consultant P7
- Nos Références P8
- Nos contacts P9



# Qui sommes-nous?

QUI SOMMES-NOUS?

- **2017**
  - ✓ Partenariat avec 24/7, USA, leader mondial de l'évaluation des comportements
  - ✓ Plus de 1000 participants à nos formations et activités professionnelles
- **2016**
  - ✓ Création de FOCUS Communication & Formation Sarl à Abidjan – Côte d'Ivoire
  - ✓ Partenariat avec Ensize®
  - ✓ Lancement de la Plateforme E-learning de FOCUS
- **2006**
  - ✓ Création de FOCUS Communication Sarl à Douala – Cameroun
- **FOCUS C&F c'est:**
  - La Formation Intra et Inter entreprises
  - Les formations présentiellees et du E-learning
  - Les évaluations des comportement et climats d'équipes
  - Le Co-développement
  - L'optimisation de la gestion des équipes
  - La création des Jeux d'entreprise
  - Une couverture de la région Afrique de l'Ouest
  - Un pool de Consultants aux domaines d'intervention variés: Management et RH, Vente et Marketing, Communication et Relation Client, Coaching, Développement personnel.



# Nos outils pédagogiques

Des outils novateurs pour améliorer l'impact:



- Jeux
- Cas pratiques
- Mises en scène
- Vidéos

## ▪ **Team Evaluator: Développer la performance collective**

- ✓ Team Evaluator permet d'analyser la manière dont les membres d'une équipe perçoivent le fonctionnement du groupe sur les thématiques suivantes : le **leadership**, le **capital confiance**, la **relation entre les membres de l'équipe**, la **créativité** et la **propension à l'innovation**, la **manière de gérer les conflits**, les **modes de communication et de feedback**, la **diversité dans l'équipe**, les **rôles et les responsabilités de chacun**, la **capacité d'adaptation**, l'**engagement au travers des objectifs et des résultats**.
- ✓ Cet outil fournit au groupe et à son manager de précieuses informations pour mener l'équipe sur le chemin de la réussite.

Outils de pré-diagnostic individuel et d'équipe:

- Puzzle DISC + Forces motrices
- Team Evaluator



## ▪ **Le DISC va permettre de :**

- ✓ **Mieux se connaître soi-même**, ses forces, ses limites et ses axes de développement
- ✓ **Mieux comprendre** comment et pourquoi **les autres sont différents** de moi et agissent comme ils le font
- ✓ **Mieux communiquer avec les autres** pour gagner en flexibilité et en efficacité

## ▪ **Comment le DISC est utilisé dans nos formations?**

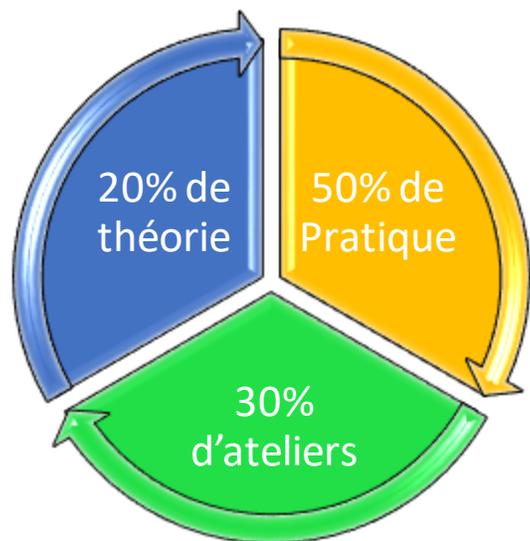
La compréhension des comportements à travers un test de profil individuel DISC de chacun des participants va permettre à chaque collaborateur d'améliorer son potentiel performance.

Avant la formation, chaque participant réalise son test de profil DISC + Team Evaluator

Pendant la formation, les participants travailleront directement sur des plans d'actions réalistes et adaptés.

# Notre démarche méthodologique

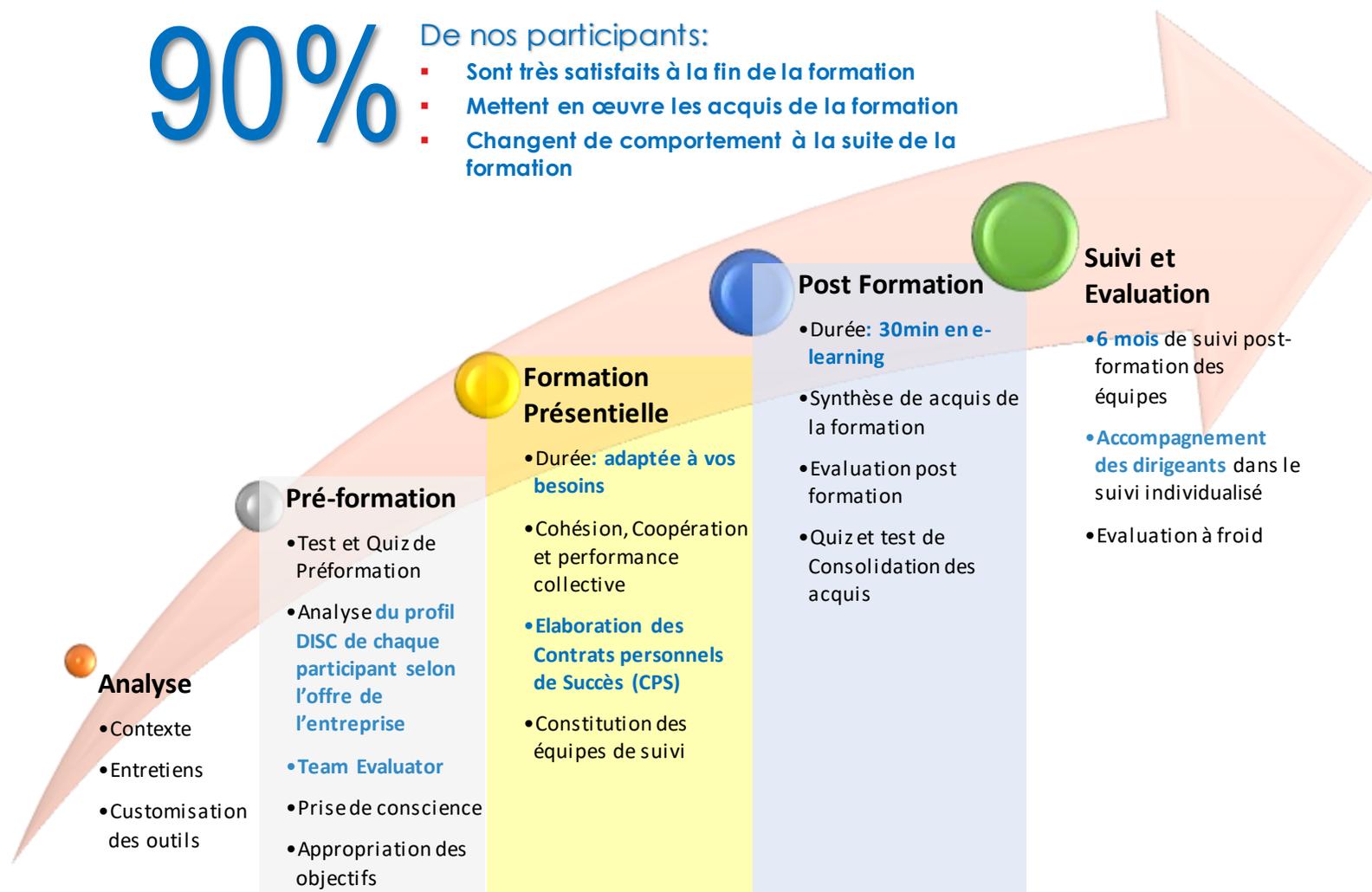
Notre démarche c'est :



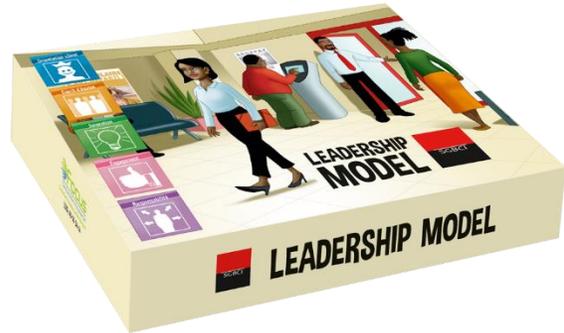
## 90%

De nos participants:

- Sont très satisfaits à la fin de la formation
- Mettent en œuvre les acquis de la formation
- Changent de comportement à la suite de la formation



# Quelques projets réalisés pour SGBCI en 2017



## Business Game

Sur le Leadership Model SG pour:

- ✓ S'approprier les valeurs du Groupe
- ✓ Apprendre à fixer les objectifs de développement comportemental
- ✓ Apprendre à transformer les comportements d'excellence en actions et réelles expériences professionnelles



Version Manager : 270 participants

Version Collaborateur : 845 participants



Ensemble des évaluateurs: 261 Managers

Du CODIR aux Managers de Proximités

# Quelques thématiques de formation

Réf	Thème	Objectifs	Cible	Durée	Outils d'Analyse + Jeux
MN_EE01	<b>Managers: Réussir vos entretiens d'évaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier les enjeux de l'évaluation de la performance et le rôle du Manager</li> <li>✓ Préparer et conduire efficacement un entretien d'évaluation</li> <li>✓ Communiquer pendant l'entretien d'évaluation pour valoriser les performances et stimuler la motivation du collaborateur</li> </ul>	Tout Manager ayant en charge la gestion d'une équipe	2 Jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Termo'Cruz</li> <li>- DISC + Forces Motrices (Communication)</li> </ul>
MN_CC01	<b>Gestion du Changement I: Gérer et Accompagner le changement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier les clés pour accompagner son équipe pendant tous les processus de changement</li> <li>✓ Identifier les poches de résistance au changement</li> <li>✓ Faire évoluer les comportements et attitudes qui résistent au changement</li> <li>✓ Pérenniser les acquis du changement</li> </ul>	Chefs de Département, Chefs d'équipes, Managers de Proximité	2 Jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DISC + Forces Motrices (Projet)</li> <li>- La Hutte du Chef</li> </ul>
MN_CC02	<b>Gestion du Changement II: Piloter et Conduire le Changement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Piloter la conduite du changement</li> <li>✓ Décliner en priorités la vision stratégique de la Direction Générale</li> <li>✓ Assurer le suivi de l'efficacité des Plans d'Actions Opérationnelles déployés au niveau des services et cellules;</li> <li>✓ Identifier et faire évoluer les poches de résistance au changement</li> </ul>	Directeurs, Membres du Comité de Direction, Managers Opérationnels	2 jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DISC + Forces Motrices (Management)</li> <li>- Paloma</li> </ul>
MN_MT01	<b>Management Transversal: Piloter et Conduire des projets transverses</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Situer le management transversal dans son organisation (spécificité)</li> <li>✓ Organiser et Responsabiliser une équipe mixte et transverse</li> <li>✓ Leadership et Influence (influencer sans manipuler)</li> <li>✓ Motiver et Mobiliser les membres de l'équipe</li> <li>✓ Lever les freins &amp; Gérer les situations difficiles</li> <li>✓ Manager à Distance</li> </ul>	Chefs de Projet, Managers Transverses	3 jours	<ul style="list-style-type: none"> <li>- DISC + Forces Motrices (Projet)</li> <li>- DISC Equipe</li> </ul>

# Quelques thématiques de formation

Réf	Thème	Objectifs	Cible	Durée	Outils d'Analyse + Jeux
MN_FO01	<b>Savoir Fixer les objectifs SMART et piloter la Performance</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier les enjeux de la fixation des objectifs dans un système de performance</li> <li>✓ Savoir fixer des objectifs opérationnels et comportementaux SMART et conduire un entretien de fixation des objectifs</li> <li>✓ Mettre en place des rituels de pilotage de la performance</li> </ul>	Managers de Proximité, Chefs d'équipe, Chefs de Service	2 Jours	- Termo'Cruz
MN_GE01	<b>Gestion d'Equipe: Comment faire de votre équipe en un Centre d'excellence</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier les clés pour accompagner son équipe pendant tous les processus de changement</li> <li>✓ Identifier les poches de résistance au changement</li> <li>✓ Faire évoluer les comportements et attitudes qui résistances au changement</li> <li>✓ Pérenniser les acquis du changement</li> </ul>	Chefs de Département, Chefs d'équipes, Managers de Proximité	2 Jours	- DISC + Forces Motrices (Projet)
MN_TB01	<b>Mise en Place des tableaux de Bord et Suivi de la Performance (I)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier les facteurs clé de succès d'une activité.</li> <li>✓ Acquérir la méthodologie pour élaborer un tableau de bord:</li> <li>✓ déterminer les indicateurs pertinents de son activité ;</li> <li>✓ les rendre plus lisibles pour faciliter la formalisation d'un plan d'actions.</li> <li>✓ Valider la pertinence de son tableau de bord.</li> <li>✓ Créer une dynamique de gestion autour du tableau de bord.</li> </ul>	Contrôleur de gestion. Cadre comptable et financier. Responsable de service, chef de projet	2 jours	
MN_GT01	<b>Maîtrise du temps et gestion des priorités</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utiliser son temps en fonction de ses priorités.</li> <li>✓ Anticiper et planifier ses activités en se centrant sur l'essentiel.</li> <li>✓ Mettre en place une organisation personnelle efficace au quotidien.</li> <li>✓ Utiliser avec pertinence les outils de communication et d'organisation.</li> <li>✓ Agir sur le temps relationnel pour gagner du temps collectivement.</li> <li>✓ Gérer son énergie personnelle pour optimiser son efficacité dans le temps</li> </ul>	Toute Personne souhaitant améliorer de façon durable sa gestion du temps	3 jours	

# Quelques thématiques de formation

Réf	Thème	Objectifs	Cible	Durée	Outils d'Analyse + Jeux
MN_DE01	<b>Déléguer efficacement:</b> L'art de responsabiliser	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mettre en œuvre des techniques de délégations rigoureuses et efficaces.</li> <li>✓ Créer les conditions favorables pour la responsabilisation des collaborateurs.</li> <li>✓ Déléguer pour développer les compétences des collaborateurs.</li> <li>✓ Faire de l'entretien de délégation un moment fort de management.</li> <li>✓ Assurer un niveau de suivi adapté au collaborateur.</li> </ul>	Managers de Proximité,	2 Jours	- DISC + Forces Motrices (Projet)
MV_GE02	<b>Manager Commercial:</b> Animer et Motiver vos équipes	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Renforcer son efficacité de manager commercial au quotidien et sur les actes clés.</li> <li>✓ Développer la motivation et la compétence de chacun de ses commerciaux pour booster ses ventes.</li> <li>✓ Créer et renforcer l'esprit d'équipe.</li> <li>✓ Concevoir et animer des réunions motivantes.</li> <li>✓ Traiter les cas difficiles en management.</li> </ul>	Chef des ventes, animateur de réseaux, manager d'équipe de vendeurs, de technico-commerciaux. Manager commercial. Directeur d'agence	2 Jours	- DISC + Forces Motrices (Commercial)
MV_RC01	<b>Traiter les réclamations clients avec succès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Apporter des solutions satisfaisantes à chaque réclamation.</li> <li>✓ Argumenter les solutions pour fidéliser les clients.</li> <li>✓ Adapter son comportement aux différents canaux.</li> <li>✓ Contribuer à la réduction des motifs de réclamation.</li> </ul>	SAV, ADV, téléconseillers, commerciaux, et leurs responsables. Collaborateur des services clients.	2 jours	- DISC + Forces Motrices (Commercial)
MV_VE01	<b>Réussir vos négociations commerciales à tous les coups</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Utiliser son temps en fonction de ses priorités.</li> <li>✓ Préparer et mener sa négociation commerciale.</li> <li>✓ Valoriser son offre pour défendre ses marges.</li> <li>✓ Obtenir des contreparties aux efforts consentis.</li> <li>✓ Verrouiller ses négociations.</li> </ul>	Commercial, technico-commercial, ingénieur d'affaires rompus à la pratique des techniques de vente et devant négocier ses conditions.	2 jours	- DISC + Forces Motrices (Commercial)

# Quelques thématiques de formation

Réf	Thème	Objectifs	Cible	Durée	Outils d'Analyse + Jeux
CO_PP01	<b>Les bases de la prise de parole en public</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Posséder les "incontournables" de la prise de parole face à un groupe.</li> <li>✓ Apprivoiser le trac.</li> <li>✓ Parler sans notes.</li> <li>✓ Développer son impact devant un groupe.</li> <li>✓ S'adapter à son auditoire</li> </ul>	Toute personne souhaitant développer son impact à l'oral et devant un public	2 Jours	
DP_AS01	<b>Assertivité Niveau 1: Maîtrise et affirmation de soi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mieux connaître ses blocages</li> <li>✓ Développer confiance et affirmation de soi.</li> <li>✓ Réagir efficacement dans une relation.</li> <li>✓ Faire face aux comportements négatifs.</li> <li>✓ Traiter les désaccords.</li> <li>✓ Dire les choses avec diplomatie.</li> </ul>	Manager, cadre, chef de projet, assistante, technicien ou tout collaborateur appelé à s'affirmer dans le cadre de ses relations professionnelles.	3 Jours	- DISC + Forces Motrices (Projet)
MV_TV01	<b>Techniques de vente 1: Les 8 reflexes pour réussir vos entretiens de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Faire son bilan de profil pour améliorer sa communication et sa capacité de persuasion</li> <li>✓ S'adapter aux nouvelles attentes des clients B to B.</li> <li>✓ Acquérir les techniques et outils de la vente.</li> <li>✓ Maîtriser les différentes étapes de l'entretien de vente.</li> </ul>	Commercial BtoB, Tout professionnel en reconversion sur les métiers de vente	2 jours	- DISC + Forces Motrices (Commercial)
RH_F001	<b>Formateurs occasionnels: Concevez et Animez des formations efficaces</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Concevoir des actions de formation.</li> <li>✓ Animer des actions de formation.</li> <li>✓ Se constituer une "boîte à outils" de techniques pédagogiques efficaces et faciles à mettre en œuvre.</li> </ul>	Toute personne souhaitant devenir Formateur Occasionnel. Experts métiers appelés à partager leurs expériences	3 jours	- DISC + Forces Motrices

# Quelques thématiques de formation

Réf	Thème	Objectifs	Cible	Durée	Outils d'Analyse + Jeux
MV_OC01	<b>100% orienté Client:</b> Une stratégie gagnante	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Développer un état d'esprit et des attitudes de service auprès des clients.</li> <li>✓ Entrer en contact de façon efficace et valorisante.</li> <li>✓ Mettre en œuvre l'orientation client dans sa façon de traiter les demandes des clients.</li> <li>✓ Faire face positivement aux suggestions et manifestations d'insatisfaction des clients.</li> </ul>	Tout collaborateur des services commercial, qualité, comptable, marketing, administration des ventes, logistique, production, service clients	2 Jours	
DP_EP01	<b>Efficacité Personnelle et Professionnelle:</b> Des outils pour optimiser votre efficacité personnelle et professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Faire son bilan de profil pour améliorer sa communication</li> <li>✓ Adapter ses comportements aux situations professionnelles.</li> <li>✓ Développer des relations professionnelles, harmonieuses et efficaces.</li> <li>✓ Améliorer l'efficacité de son relationnel.</li> </ul>	Manager, cadre, chef de projet, technicien, commercial, ou tout collaborateur pour qui la qualité des relations est un atout majeur dans l'exercice de leur fonction	2 Jours	- DISC + Forces Motrices (Communication)
DP_GS01	<b>Gérer efficacement son stress et dans la durée:</b> Des outils de gestion du stress pour gagner en équilibre et en efficacité	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Appliquer sa stratégie de gestion du stress dans la durée.</li> <li>✓ Mieux gérer ses émotions en situations de stress.</li> <li>✓ Faire appel à ses ressources individuelles.</li> <li>✓ Récupérer rapidement.</li> </ul>	Manager ou cadre confronté aux pressions et qui souhaite gagner en efficacité dans ces situations	3 jours	
MN_TU01	<b>Être un Tuteur efficace au sein de l'entreprise:</b> Des outils et méthodes pour être le Tuteur par excellence	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bien se positionner en tant que tuteur.</li> <li>✓ Proposer des situations de travail adaptées à la personne tutorée. Transmettre son savoir-faire. Choisir les situations de travail les plus formatrices.</li> <li>✓ Conduire les entretiens clés du tutorat.</li> <li>✓ Évaluer pour faciliter la progression.</li> </ul>	Toute personne amenée à exercer une fonction de tuteur, d'un jeune en apprentissage ou professionnalisation, ou d'un adulte. Formateur ayant à exercer un rôle d'accompagnement dans le temps.	2 jours	- DISC + Forces Motrices

# Nos références

NOS RÉFÉRENCES



# Nos contacts

NOS CONTACTS



Cocody, Cité des arts, Rue Siméon Aké



06 BP 2135 Abidjan 06



infos@focussarl.com



00225 22 44 09 11



00225 45 55 54 14



<http://www.focussarl.com/>



[https://twitter.com/ci\\_focus](https://twitter.com/ci_focus)



<https://www.facebook.com/FocusCF.Sarl/>



Des espaces de travail et des projets