

SYNERGIE

L'assurance de votre développement

Catalogue de Formations

2022

Janvier 2022

I. PRESENTATION DU FORMAT DE FORMATION

1. Objectif général de nos formations

Notre mission est de former et de soutenir les ressources humaines et les organisations dans leurs défis de développement. Avec un objectif, vous offrir des expériences d'apprentissage professionnellement et humainement inoubliables.

Il s'agit Optimiser votre investissement formation et de permettre à votre organisation d'avoir le meilleur capital humain dans votre domaine d'activité.

Nos formations vous aident précisément à comprendre les nouveaux enjeux des organisations et à adopter les meilleures pratiques pour obtenir les résultats souhaités. Ces formations sont enfin l'occasion pour vous de développer vos soft skills, qualités très recherchées qui permettent d'interagir efficacement et sereinement avec les autres.

2. Le format

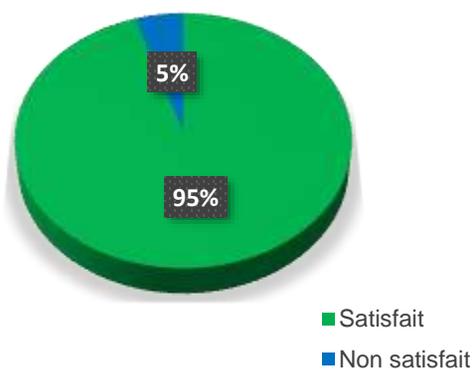
Durée des Formations	3 jours
Nombre d'heures de formation	15 heures + 2 d'évaluation finale
En pratique	Formation en présentiel la matinée et pratique collective et individuelle l'après-midi (le suivi sur un forum)
Évaluation	Dans la matinée du 4 ^{ème} jour
Certificat	Après les Résultats dans l'après-midi ou le soir du 4 ^{ème} jour, les certificats sont rendus disponibles
Tarif unique	180 000 FCFA TTC
Conditions de validation	<ul style="list-style-type: none">- Suivre les formations en groupe ou en individuel- Valider les quiz d'entraînement et contrôle continu- Valider les Études de cas et faire le rapprochement avec les corrigées- Délivrer la mise en situation finale

3. La cible

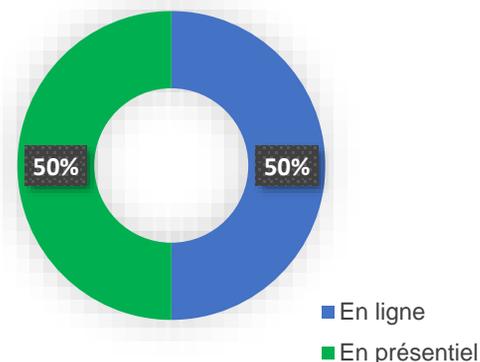
Nos formations s'adressent avant tout aux Cadres de direction, Managers opérationnels de moyennes et grandes entreprises, Chefs d'entreprises, Représentants/ Présidents d'ONG et particuliers, souhaitant acquérir la vision et l'approche globale managériale nécessaire au pilotage d'une entreprise ou d'une organisation, qu'elle soit commerciale ou non.

II. NOS FORMATIONS EN CHIFFRES

❖ Taux de satisfaction des personnes formées



❖ Méthodologie de formation



Dans un environnement collaboratif, le Cabinet SYNERGIE a formé plus de 500 personnes avec les meilleurs experts qui ont délivré à travers des méthodes exclusives des contenus à haute valeur professionnelle ajoutée. Les formations se feront 50% en présentiel et 50 % en ligne en partenariat avec la plateforme e-learning : optimia.logexcloud.com de la société LOGEX.

III. NOS FORMATIONS

N°	THEME DE FORMATION	OBJECTIFS SPECIFIQUES	PUBLIC CIBLE
1	Du projet à la multinationale : construire un plan d'affaires bancable et exécutable avec un modèle commercial convaincant	Cette formation permet aux participants de construire des plans d'affaires robustes pour des projets internationaux.	Cette certification est destinée à toute personne souhaitant entreprendre le développement d'une nouvelle activité, soit dans le cadre d'une nouvelle entreprise (création, start-up, ...), soit au sein d'une entreprise existante (diversification).
2	Gouvernance, Management et Leadership	Cette formation au leadership pour manager vous permet de révéler vos talents de leader : mobiliser les acteurs de l'entreprise autour d'un projet de changement, proposer une vision positive du futur. Elle vous permettra également d'appréhender les enjeux de gouvernance des entreprises.	Ce programme de formation s'adresse à tous les professionnels et notamment aux cadres, dirigeants et fonctionnaires des secteurs publics, privés et associatifs.
3	Gestion financière pour chef d'entreprise	Cette formation permettra aux dirigeants d'entreprises d'acquérir les compétences indispensables pour effectuer l'analyse financière de leur entreprise.	Dirigeant, Directeur de centre de profit, Directeur de filiale, Directeur d'usine, membre du codir.

4	L'entreprise et le nouveau normal : Crise Sanitaire, Sécurité, Environnement et RSE	Orienter les dirigeants d'entreprises sur les différentes stratégies d'adaptation à mettre en œuvre ainsi que les PCA pour permettre aux entreprises de pouvoir évoluer dans cet environnement post crise.	Dirigeant, Directeur de centre de profit, Directeur de filiale, Directeur technique, Directeur de développement, Directeur d'usine.
5	Stratégie commerciale : répondre à la dynamique et aux changements du marché	Elaborer sa stratégie commerciale nécessite de combiner l'analyse amont, le positionnement commercial et la fixation des priorités d'action pour développer le chiffre d'affaires. Il s'agit également d'associer la force de vente jusqu'à la mise en œuvre.	Directeur et responsable commercial, directeur commercial régional, directeur des ventes, chef de marché, chef d'agence.
6	Concevoir sa stratégie d'entreprise : création de valeur, croissance et stratégies internationales	Résoudre les problèmes stratégiques pour améliorer les performances de l'entreprise.	Dirigeant, Directeur de filiale, Directeur technique, Directeur de développement.
7	S'implanter en Afrique aujourd'hui	S'établir en Afrique peut sembler risqué et représente un investissement important. Cette formation vous permettra de connaître le fonctionnement du système économique de l'Afrique et les méthodes d'identification des secteurs à fort potentiel dans lesquels investir.	Entrepreneurs de la Diaspora, Investisseurs Etrangers, Directeurs d'entreprises à vocation internationale.

8	Projets et fonds : Entreprises et investissements	Cette formation vous permettra de disposer des différents outils pour la mobilisation de fonds.	Les ONGs, associations, cadres, les professionnels et gestionnaires, travaillant dans tous les secteurs de l'économie et toute personne en charge de la recherche de fonds dans son organisation.
9	Gestion de projets multiples et complexes	Maîtriser la gestion de projets Multiples et complexes.	Directeurs de projets, Chefs de projets complexes, Responsables de projets.
10	Accélérer sa croissance par l'expérience client	Cette formation à l'expérience client dans un contexte digital permet de comprendre les impacts de cette transformation afin d'identifier les facteurs clés de succès d'une stratégie marketing orientée client ainsi que ses outils de pilotage.	Directeurs Marketing, Directeurs Commerciaux, Responsables Marketing et Commerciaux, Chefs d'entreprises, Responsable expérience client, responsable parcours client. Toute personne en charge de l'expérience client.
11	Gestion de programmes	Connaitre un modèle de Management de programme. Acquérir une méthode suffisamment robuste pour le façonner et le personnaliser de manière crédible et ainsi renforcer le degré de confiance des décideurs du programme.	Directions de Programmes, Chefs de Projets, Membres du Comité de Pilotage et Membres du Project Management Office (PMO).
12	Administrateur de société	Cette formation permettra aux administrateurs d'entreprises de taille intermédiaire de maîtriser les	Administrateurs représentant les actionnaires, les salariés et de filiales.

		fondamentaux de la gouvernance d'entreprise.	
13	Piloter la performance d'un centre de profit	Cette formation professionnelle en gestion a pour objectif d'apporter à chaque participant une méthodologie et la compréhension des outils de gestion indispensables au pilotage des leviers de la performance.	Directeur de filiale, d'unité, Responsable de centre de profit.
14	Développement commercial à l'international	L'objet de cette formation est de vous permettre de trouver les marchés porteurs, les classer par ordre d'importance et savoir sur lesquels vous pourrez réaliser rapidement du chiffre d'affaires profitable dans un environnement international.	Directeur général de PME, Directeur commercial, Directeur Export, Responsable de zone.
15	Métier consultant	Elle permet d'aborder toutes les composantes de ce métier afin de comprendre son rôle dans l'entreprise et pour être efficace dans ses missions. Cette formation est aussi une occasion de créer un réseau de relations professionnelles dans la durée.	Organisateur, consultant en organisation, toute personne qui prend en charge des missions d'organisateur ou de consultant et/ou qui souhaite maîtriser toutes les facettes de ce métier.
16	Piloter des prestataires de service	Cette formation s'adresse à des chefs de projets opérationnels qui souhaitent sécuriser la sous-traitance des prestations de services dans le cadre de leurs projets	Chef de projet, Directeur de projet, responsable de lot faisant appel à de la sous-traitance de prestations de services

17	L'intelligence économique et la prospective au service de votre réflexion stratégique	Deux outils d'aide à la décision destinés à permettre aux dirigeants et aux managers de renforcer leur analyse de l'environnement et leur capacité à relever les défis auxquels ils seront confrontés à moyen ou long terme.	Dirigeant et Cadres d'entreprises, Directeurs généraux.
18	Développer des produits et services innovants	En s'appuyant sur les meilleures pratiques et les outils de démarches éprouvées, cette formation vous permet de développer et de maximiser les chances de succès des innovations de vos produits et services.	Chef projet, Responsable Marketing, Responsables, Chefs d'entreprises, Directeurs commerciaux, toute personne en charge de l'expérience client, de développement de produits et de développement de projet.
19	Facilitation à l'intégration des nouveaux talents	Cette formation a pour but d'accompagner vos nouvelles recrues vers l'autonomie, et leurs permettre d'atteindre leurs objectifs individuels et collectifs.	Entreprises ou projets en phase de recrutement, entreprise en phase de composition de talents.
20	Spécial Super Assistant(e)	Finalement, qu'est-ce qui fait la différence entre un(e) bon(ne) assistant(e) et un(e) assistant(e) qui excelle dans l'exercice de sa profession ? Tout le monde s'accorde à dire : ce sont les capacités à prendre de la hauteur et repousser les limites de son poste, en véritable partenaire autonome de la direction et des équipes.	Assistants de Direction, Assistants de projet, Assistants de plusieurs Managers

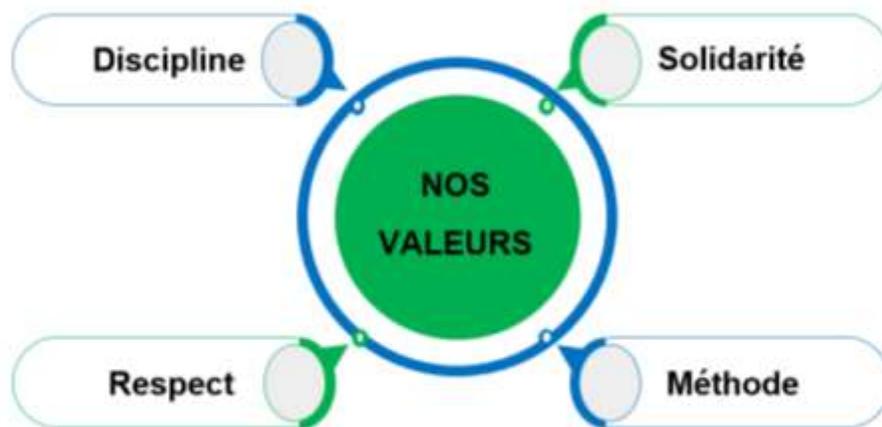
21	Performance d'Elite : comment manager avec efficacité son temps, ses priorités et son énergie	Acquérir les méthodes et outils permettant de définir ses priorités professionnelles et personnelles ; Améliorer son organisation professionnelle ; Optimiser la gestion de son temps dans le cadre professionnel ; Développer sa résistance au stress au quotidien	Entrepreneurs ; Chefs de service ; Cadres, chef de projet ; Agents de maîtrise ; Commerciaux ; Toute personne désireuse de maîtriser son temps et ses priorités
22	Fonction Chef d'entreprise	Cette formation vous permettra de vous préparer à accéder à des fonctions dirigeantes en termes d'anticipation, de diagnostic, de décision, d'animation, d'intelligence collective et de pratique de leadership.	Chefs d'entreprises souhaitant acquérir la vision et l'approche globale managériale nécessaire au pilotage d'une entreprise ou d'une organisation, qu'elle soit commerciale ou non. Personnes aspirant aux fonctions de chef d'entreprise.
23	Conception, Etude, Planification, Gestion, et Suivi-évaluation des Projets Agroalimentaires	Faire connaître les étapes et les processus de conception, les outils et techniques de suivi et de contrôle des projets agroalimentaires ; découvrir les méthodes d'étude du marché des entreprises agroalimentaires.	Chefs d'entreprises agroalimentaires, Chargés de projets agroalimentaires et les personnes qui aspirent se lancer dans le domaine de la transformation agroalimentaire

24	Elaboration de Politiques, de Stratégies et Outils de Management des Organisations	L'objectif de cette formation est de vous permettre d'avoir des notions sur les outils d'élaboration d'une politique et stratégie de management ; de connaître les stratégies concurrentielles et de croissance ; et de découvrir les avantages au tour de la mise en place d'une politique de stratégie de management des organisations.	Directions de Programmes, Chefs de Projets, Membres du Comité de Pilotage, Membres du Project Management Office (PMO).
25	La gestion internationale de la chaîne logistique	L'objectif de la formation est de préparer les futurs logisticiens capables de concevoir, définir, organiser et mettre en œuvre les différentes procédures garantissant la qualité du service rendu au client à l'international.	Responsables d'équipes logistiques, animateurs logistiques ; Responsables optimisations des opérations transports ; Responsable export, acheteur International ; Chef de rayon dans la grande distribution.

IV. PRESENTATION DU CABINET SYNERGIE

1. Le Cabinet

Le CABINET SYNERGIE est une société d'Étude, de Conseil et de Formation dotée d'un large réseau de professionnels ayant une vaste expérience dans la recherche de solutions efficaces aux défis du marché mondial. Installé depuis quatorze (14) années à Lomé dans la capitale togolaise, le Cabinet SYNERGIE se démarque en proposant des services de prestations intellectuelles par une équipe composée d'analystes, de formateurs, de chargés d'investissements et de structuration de grands projets. Filiale du Groupe IA, Le Cabinet SYNERGIE couvre trois domaines principaux au Togo et sur le marché international à savoir : les Etudes ; le Conseil et la Formation. En partenariat avec des acteurs du secteur public, du secteur privé, d'ONG ou encore de la société civile, le Cabinet SYNERGIE cherche le juste équilibre entre innovation et fiabilité afin de satisfaire les besoins au niveau local et international.



NOTRE VISION

Être le partenaire de référence au service de la réussite des organisations

NOTRE MISSION

Permettre à nos clients de devenir les meilleurs dans leurs métiers en les accompagnant à obtenir rapidement les résultats souhaités

2. Nos services

Le Cabinet SYNERGIE couvre trois domaines principaux à savoir : les Etudes ; le Conseil et la Formation.

Études

- Étude sectorielle
- Étude de faisabilité
- Étude sondage
- Analyse de marché/satisfaction
- Élaboration de projets

Formations

- Formation en Management des Exécutives
- Facilitation de Team Building
- Facilitation de Retraite Stratégique
- Atelier et Bootcamp

Conseils

- Audit Stratégique
- Audit Commercial & Marketing
- Plan Stratégique
- Audit Organisationnel
- Plan Opérationnel
- Accompagnement en Pilotage Opérationnel et Gouvernance
- Direction de Programmes Complexes : Cadrage et Exécution de Projet
- Conseil de Direction Générale
- Suivi et Évaluation

3. L'effectif du cabinet synergie un atout majeur

Les meilleurs spécialistes travaillent en tant que consultants experts et gestionnaires au Cabinet SYNERGIE. Le Cabinet travaille avec plus de 12 consultants experts issus des grands cabinets mondiaux, et issus de plusieurs pays. Ils possèdent une longue expérience sectorielle et utilisent les méthodes et les instruments les plus modernes pour gérer les projets d'assistance technique et conseiller leurs clients. Leur riche expérience contribue à définir les bonnes pratiques du Cabinet SYNERGIE et enrichir les forums d'échanges professionnels. L'accès donné à de jeunes talents dévoués et dotés de nouvelles idées reflète l'attention portée par le Cabinet SYNERGIE aux résultats, à l'innovation, à la crédibilité et à la qualité de ses services. En outre, le

Cabinet SYNERGIE investit dans des mesures ciblées de développement du personnel par le biais de formations diversifiées et adaptées aux défis actuels. L'accent est mis sur les compétences en conseil, sur des aspects spécifiques aux clients, des aspects techniques et sur les technologies de l'information et de la communication.

4. Le leadership

Le Cabinet est dirigé par le Co-fondateur et Directeur Associé Monsieur Ayao Philippe AWAGA, Expert Consultant sur les sujets de Management Stratégique, Développement, Problem Solving, entrepreneuriat et d'innovation technologique auprès de plusieurs sociétés, organisations et institutions africaines.



Ayao Philippe AWAGA,
Co-fondateur et Directeur
Associé du Cabinet SYNERGIE

V. MIEUX APPRÉHENDER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL

En entreprise, au sein d'une association ou d'une structure publique, les nouvelles pratiques pour atteindre ses objectifs est un défi constant. Accentué par la révolution numérique qui a eu un impact sur toutes les formes d'organisation, les compétences ne s'improvisent plus. Pour déployer une stratégie, apporter un éclairage innovant sur un projet, conduire le changement, aborder les questions de gouvernance, les formations sont devenues les clés et doivent être appréhendées comme telles.

VI. POURQUOI CHOISIR LE CABINET SYNERGIE ?

Les formations du Cabinet Synergie vont au-delà de la théorie et s'appuient sur des experts de renom dans le management, la finance, la stratégie, gestion de projet qui partagent des conseils à forte valeur ajoutée pour permettre aux participants de prendre les bonnes décisions et d'adopter les bonnes pratiques dans la gestion de leur fonction, entreprise ou projet. Résolument centrées sur l'action et l'expérience, nos formations reposent aussi sur des outils et ressources uniques : un vivier de

Consultants, les dernières avancées empruntées au monde de la recherche, mais aussi des débats, et partages d'expériences.

Nous contacter

- **Structure juridique** : Société SYNERGIE SARL
- **Téléphone** : (+228) 93 05 53 53 / 96 05 53 53
- **Adresse de l'établissement** : 262 BKK, Bè Klikamé Lomé-Togo, 05 BP 757
- **Adresse email** : infos@cabinetsynergie.com
- **Site Internet** : www.cabinetsynergie.com