

CALENDRIER DES FORMATIONS 2019 DE LA MAISON DE L'ENTREPRISE DU BURKINA FASO

N°	Thèmes	Public cible	Objectifs	Durée	Périodes/lieux	Coût (FCFA) ¹
CREATION ET DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE						
FCD1	Procédures de passation des Marchés de la Banque Mondiale et de l'Union Européenne : Montage des dossiers de soumission aux appels d'offre	<ul style="list-style-type: none"> - Chefs et gestionnaires d'entreprise ; - Responsables de l'administration et des finances ; - Responsables des Achats ; - Personnes chargées de l'élaboration des dossiers de soumission aux appels d'offres. 	<ul style="list-style-type: none"> - Connaître les modes et les procédures de passation des marchés de la Banque Mondiale et de l'Union Européenne ; - Maîtriser la structure et le contenu du dossier type d'appels d'offre ; - Connaître les méthodes efficaces de soumission aux appels d'offres. 	3 jours	<p style="text-align: center;">11 au 16 mars <u>Ouagadougou</u></p> <p style="text-align: center;">13 au 15 novembre <u>Koudougou</u></p>	150 000
FCD2	Master Class en Entrepreneuriat	<ul style="list-style-type: none"> - Toute personne intéressée par l'entrepreneuriat 	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier et valider son idée d'entreprise par la méthode du « design thinking » ; - Construire son business model ; - Maîtriser les étapes de la préparation de son pitch. 	3 jours	<p style="text-align: center;">24 au 26 avril <u>Ouagadougou</u></p> <p style="text-align: center;">25 au 27 septembre <u>Koudougou</u></p>	50 000
FCD3	Maîtrise des Incoterms pour une optimisation de vos Importations et Exportations	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres des structures intervenant dans le commerce international ; - Cadres des services Achats, Transport, Logistique, Ventes ; - Transitaires, commissionnaires agréés en douane. 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les règles et termes utilisés entre les acheteurs et vendeurs dans le commerce international ; - Mieux utiliser la réglementation en vigueur dans les opérations d'échanges internationaux. 	3 jours	<p style="text-align: center;">12 au 14 juin <u>Ouagadougou</u></p>	200 000
FCD4	Leadership et conduite du changement dans le management des entreprises	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeants d'entreprises ; - Cadres techniques et administratifs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les enjeux, les démarches et les outils pour réussir un projet de changement en entreprise ; - Identifier les origines des tensions sociales au sein de l'entreprise et les solutions adéquates. 	4 jours	<p style="text-align: center;">10 au 13 septembre <u>Ouagadougou</u></p>	300 000

¹ Tarif par participant, hors transport et hébergement donnant droit à une attestation de formation, un Kit de formation et des collations pendant la formation.

CALENDRIER DES FORMATIONS 2019 DE LA MAISON DE L'ENTREPRISE DU BURKINA FASO

N°	Thèmes	Public cible	Objectifs	Durée	Périodes/lieux	Coût (FCFA) ¹
FCD5	Booster son chiffre d'affaires par le marketing digital	<ul style="list-style-type: none"> - Responsables de PME ; - Cadres des services marketing ; - Agents commerciaux ; - Toute personne intéressée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender les enjeux du marketing digital ; - Développer un réseau commercial performant ; - Digitaliser ses informations commerciales. 	3 jours	11 au 13 septembre <u>Ouagadougou</u>	75 000
FCD6	Techniques de recouvrement des créances	<ul style="list-style-type: none"> - Agents de recouvrement ; - Agents commerciaux ; - Gestionnaires de portefeuille client ; - Juristes ; - Tout cadre intéressé. 	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les notions de risques et de créances ; - Maîtriser les méthodes, techniques et outils de recouvrement de créances ; - Connaître les moyens judiciaires de recouvrement des créances. 	3 jours	25 au 27 septembre <u>Ouagadougou</u>	75 000
FCD7	Gestion de la trésorerie et négociation bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeants d'entreprise ; - Cadres responsables financiers des entreprises ; - Agents affectés aux fonctions financières et/ou de gestion de la trésorerie d'une entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les méthodes et outils permettant d'optimiser sa trésorerie ; - Acquérir les réflexes des meilleures pratiques en trésorerie ; - Maîtriser les techniques de négociation bancaire pour ses placements et crédits. 	3 jours	02 au 04 octobre <u>Ouagadougou</u>	100 000
FCD8	Techniques de vente et de négociation en situation concurrentielle	<ul style="list-style-type: none"> - Chefs et gestionnaires d'entreprise - Responsables des ventes et de la relation clientèle - Agents commerciaux - Porteurs de projet 	<ul style="list-style-type: none"> - Comprendre les attentes des clients ; - Prendre conscience des techniques et des comportements qui favorisent la vente ; - Développer une attitude relationnelle et commerciale ; - Booster votre force de vente ; - Optimiser son efficacité commerciale. 	3 jours	16 au 18 octobre <u>Ouagadougou</u>	75 000
FCD9	Archivage électronique et capitalisation des expériences	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres chargés de suivi évaluation, de gestion des connaissances ; - Archivistes ; - Secrétaires, Assistant(e)s administratif (ve) s ; - Toute autre personne intéressée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Appréhender la démarche de conduite d'un projet de dématérialisation et d'archivage électronique ; - Mieux gérer les connaissances ; - Comprendre la capitalisation des expériences ; - Maîtriser les techniques de numérisation, d'archivage et gestion électronique des documents. 	2 jours	06 au 07 novembre <u>Ouagadougou</u>	50 000

CALENDRIER DES FORMATIONS 2019 DE LA MAISON DE L'ENTREPRISE DU BURKINA FASO

N°	Thèmes	Public cible	Objectifs	Durée	Périodes/lieux	Coût (FCFA) ¹
FCD10	Gestion d'entreprise selon la méthodologie GERME	<ul style="list-style-type: none"> - Dirigeants d'entreprise - Gestionnaires - Porteurs de projet 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser les bonnes pratiques de gestion de son entreprise ; - Connaître et exploiter des outils de gestion simplifiés et pratiques ; - Gérer mieux son entreprise au quotidien. 	6 jours	25 au 30 novembre <u>Ouagadougou</u> 11 au 16 novembre <u>Bobo Dioulasso</u>	100 000
METIER DE CONSULTANT						
FMC1	Formation de formateur GERME Niveau 1	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres des structures intervenant en milieu rural : structures d'appui aux PME, cabinets/ bureaux d'études, centres de formation ; - Consultants orientés appui-conseils en milieu rural. 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les connaissances et outils nécessaires pour promouvoir, préparer, conduire, évaluer et suivre une activité de formation d'entrepreneurs ; - Assurer le suivi-conseil des PME en gestion avec des outils adaptés ; - Etre certifié Formateur GERME niveau 1. 	10 jours	16 au 26 septembre <u>Ouagadougou</u>	300 000
FMC2	Formation de Formateur en création d'entreprise TRIE-CREE, selon la méthodologie GERME	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres des structures d'appui aux PME ; - Cadres des cabinets/bureaux d'études, cadres des centres de formation ; - Consultants. 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les connaissances et outils nécessaires pour promouvoir, préparer, conduire, évaluer et suivre une activité de formation d'entrepreneurs potentiels ; - Assurer le suivi conseil des entrepreneurs potentiels en création d'entreprise à l'aide d'outils adaptés ; - Etre certifié Formateur TRIE-CREE. 	10 jours	21 au 30 octobre <u>Ouagadougou</u>	300 000
FMC3	Certification au métier de consultant	<ul style="list-style-type: none"> - Cadres des structures d'appui aux PME, des cabinets, bureaux d'études et centres de ressources en entrepreneuriat rural ; - Consultants ; - Diplômés intéressés par la consultance. 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir les connaissances et outils nécessaires pour assurer le conseil, le diagnostic, le montage de plan d'affaires, la formation en gestion, le suivi accompagnement des entreprises ; - Etre habilité à gérer un centre de ressources en entrepreneuriat ; - Etre certifié Formateur en gestion d'entreprise ; - Etre certifié au métier de consultant. 	6 mois	1 ^{er} octobre 2019 au 31 mars 2020 (en soirée, de 16 H à 20 H) <u>Ouagadougou</u>	850 000