

OFFRE TECHNIQUE

LE MANAGEMENT PAR OBJECTIF : Fixer et négocier les objectifs, établir les indicateurs de performance et apprécier les résultats

I - Objectifs

a - Objectif général

Il s'agit de développer chez les auditeurs la capacité d'évaluation et de prévision des milieux, des situations et des enjeux pour fixer des objectifs stratégiques et opérationnels clairs et partagés et surtout les capacités individuelles de management.

b - Objectifs pédagogiques

A la suite de la formation, les auditeurs seront capables :

- de comprendre les principes du management par objectifs ;
- de formuler des objectifs clairs et précis à leurs collaborateurs à travers une méthodologie simple ;
- de connaître les critères de fixation des objectifs et savoir les négocier dans un entretien ;
- d'impliquer ou faire participer son équipe à la mise au point des objectifs collectifs ou individuels annuels ;
- d'établir les indicateurs de performance pertinents ;
- de conduire efficacement les entretiens de contrat de résultats, d'appréciation et de développement.

II - Public concerné

Cette formation est destinée au Directeur Général, au Directeur des ressources humaines, au Directeur Comptable et Financier, au Directeur et Responsable d'exploitation, au Directeur et Responsable Commerciaux et Marketing, aux Cadres et agents des services opérationnels.

III - Contenu indicatif de la formation

Module 1 : Le Management Par les Objectifs

- La différence entre gestion et management
- Les compétences gestionnelles du manager d'équipe
- Management des hommes et les erreurs courantes
- Les trois niveaux de management
- Le processus du management
- L'origine et définition du Management Par Objectifs
- Les buts et importance du MPO
- Les bénéfices du MPO pour l'entreprise et le travailleur
- Le cycle du MPO et la roue de Deming

Module 2 : La fixation des objectifs

- La notion et les types d'objectifs

- Critères de formulation et caractéristiques des objectifs précis
- Exemples pratiques et esprit d'équipe
- La finalité des objectifs
- La hiérarchie des objectifs
- Contrat Objectifs et de Moyens, Contrat Individuel de Gestion ou Contrat de Contribution aux Résultats
- Exemples de cas pratiques et jeux de rôle

Module 3 : Les indicateurs de performance

- la notion de tableau de bord
- Le triangle de la compétence
- Les indicateurs d'évaluation des objectifs
- Comment réaliser un indicateur?
- Comment doit-on traiter les résultats et interpréter un écart?
- Présentation de modèle pratique et exercices

Module 4 : L'entretien de fixation des objectifs

- Les 3 temps de l'entretien
- Les 6 mouvements du manager
- La négociation
- La réponse aux questions et objections sur la méthode
- Conduite d'un entretien d'appréciation
- Jeux de rôle

IV - Présentation du Formateur : Docteur TOURE Dramane Mohamed Expert Consultant international

Monsieur TOURE est Docteur en communication d'entreprise ; titulaire d'un DESS en Management des Ressources Humaines, d'un DESS en marketing. Il a plus de 30 ans de pratique et d'expérience professionnelle dans le domaine des Ressources Humaines, du Marketing, de la Communication et du Management. Il a principalement été Directeur d'agence et Directeur de l'Administration et des Ressources Humaines à AIR IVOIRE, à SIS et à P&O Nedlloyd Limited Branch CI. Monsieur TOURE est actuellement Formateur international et Conseil en Management, en Gestion des Ressources Humaines, en Marketing et en Communication. Il a assuré plusieurs séminaires de formations au Maroc, au Burundi, au Rwanda, au Burkina Faso, Cameroun, Gabon, Guinée,

C'est cette grande richesse constituée d'expériences professionnelles solides que Dr TOURE Dramane mettra à la disposition de son auditrice et de son entreprise.

V - Date et Lieu de la Formation

La date et le lieu de la formation est à déterminer avec l'entreprise partenaire.

VI - Durée

20 heures

VII - Méthodes pédagogiques

La méthode d'enseignement est l'andragogie (pédagogie des adultes). La diffusion du cours sera active et participative. Elle mettra l'accent sur des théories simples, les applications pratiques, les études de cas fondés sur des situations réelles, des jeux de rôle, des exercices, des simulations et des problèmes à résoudre.

VIII - Documentation

Les participants à ce séminaire de formation bénéficieront d'une chemise pédagogique (chemise, bloc notes et stylo), d'une attestation de participation et d'un support de cours.

OFFRE FINANCIERE

COUT

Formations intra

Le Coût de la formation est de 300 000 FCFA par participant et pour un minimum de 4 participants. A partir de 5 participants, le coût est 250 000 FCFA par participants. Pour un seul participant, le cout est de 500 000 FCFA. Ces coûts ne concernent que les formations diffusées à Abidjan.

Fiduciaire Afrique de l'Ouest organise des formations intra à l'hôtel de France, à Maffouét hôtel ou à NSAHOTEL de Grand - Bassam. Le coût est de 400 000 FCFA par participant et pour un minimum de 5 personnes. Dans ce cas, les formations se tiennent sur 2 jours. Fiduciaire Afrique de l'Ouest prend en charge une nuitée, deux pauses-café, deux déjeuners et un dîner.

**PRESENTATION
DE FIDUCIAIRE AFRIQUE DE L'OUEST**

Le Cabinet Fiduciaire Afrique de l'Ouest (FAO Conseil), 29 BP 55 Abidjan 29, Téléphone : 21 25 58 59, Fax : 21 25 58 84, www.faoconseil.com, Email : info@faoconseil.com, est créée depuis décembre 2003. Le Cabinet ayant pour activités principales : le Conseil, l'Audit et la Formation, est situé à l'Avenue Yamoussou prolongée, à l'immeuble Simo au 3^e étage, à l'entrée de gauche.

Le Cabinet Fiduciaire Afrique de l'Ouest est dirigé par M. Souleymane FOFANA, Conseil Fiscal.

Agrée par le Fonds de Développement de la Formation Professionnelle (FDFP) et par le Centre des Métiers d'Electricité (CME) de la CIE, le Cabinet Fiduciaire Afrique de l'Ouest intervient dans les domaines suivants :

- Droit des affaires
- Commerce, Marketing et Ventes
- Comptabilité, Gestion Financière
- Spécialités Plurivalentes de la GRH
- Spécialités Plurivalentes de l'Informatique
- Finances, Banques, Assurances
- Spécialités Plurivalentes de la Communication
- Secrétariat et Bureautique
- Transit et Douane

Les formateurs du cabinet sont des professionnels avertis dans leur domaine d'intervention. Ce sont des Experts-comptables, des Administrateurs de services financiers option Impôt, des Conseils Fiscaux, des Financiers, des ingénieurs, des juristes confirmés ayant plusieurs années d'expériences en cabinet et en entreprises...

Le Cabinet FAO Conseil dispose d'une salle de cours climatisée pouvant accueillir près d'une vingtaine de stagiaires et des matériels didactiques (le vidéo projecteur, le tableau de conférence standard, les ouvrages spécialisés et une salle spécialisée équipée d'ordinateurs).

Le cabinet Fiduciaire Afrique de l'Ouest organise des formations interentreprises (formations qui regroupent plusieurs entreprises ayant les mêmes besoins en formation), des formations intra entreprises (formations mises en place pour les stagiaires d'une même entreprise) et les projets collectifs.

Ces formations sont organisées soit en session bloquée, soit de façon alternée pour permettre aux entreprises qui le veulent d'utiliser leurs salariés l'après-midi.

Les références du Cabinet sont les suivantes :

- **Formation intra entreprises**

- Séminaires de formation dans le cadre du centre de formation de la profession bancaire (France)
- Séminaire de formation des agents de la BICICI
- Séminaire de formation des agents de la CNPS
- Séminaire de formation des agents de la SODEFOR
- Séminaire de formation des agents de l'OIC
- Séminaire de formation des agents d'ORANGE - CI
- Séminaire de formation des agents de DAFCI
- Séminaire de formation des agents d'ADAM COCOA
- Séminaire de formation des agents de BRS
- Séminaire de formation des agents de Côte d'Ivoire Télécom
- Séminaire de formation des agents de GNA
- Séminaire de formation des agents de SIB
- Séminaire de formation des agents de PETROCI HOLDING
- Séminaire de formation des agents de COMIUM-CI SA
- Séminaire de formation des agents de LMAI - IARD
- Séminaire de formation des agents de LMAI - VIE
- Séminaire de formation des agents de CNR INTERNATIONAL
- Séminaire de formation des agents de PETRO IVOIRE SA
- Séminaire de formation des agents de SITAB

- **Formation interentreprises**

Ces formations ont porté sur des modules suivants en 2015 et 2016 :

- Le SYSCOA révisé (décembre 2014 et février 2015) ;
- Analyse et commentaire de l'annexe fiscale 2015 (janvier 2015) ;
- Régularisations fiscales (mars 2015) ;
- Les ratios prudentiels en Banque (avril 2015) ;
- Gestion des risques en IARD (mai 2015) ;
- La GPEECC (juin 2015) ;
- Tableau de bord, démarche budgétaire et GAT (juillet 2015) ;

- Les redressements fiscaux (aout 2015) ;
- Analyse et commentaire de l'annexe fiscale à la loi de finance (janvier 2016) ;
- Le management d'équipes et le pilotage de la performance par les tableaux de bord (février 2016).

Les entreprises partenaires sont celles qui ont participé à nos différents séminaires interentreprises. (Voir les pages 8 à 11 du catalogue de formation 2016 de Fiduciaire Afrique de l'Ouest).

AGREMENT FDFP

Le renouvellement d'habilitation 2016 n'étant pas disponible au niveau du FDFP, l'agrément FDFP 2015 continue de servir de preuve.

FDFP

FONDS DE DÉVELOPPEMENT
DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Abidjan, le

8 JUIN 2015

LE PRESIDENT DU COMITE DE GESTION

Monsieur le Directeur
**FIDUCIAIRE AFRIQUE DE
L'OUEST**
29 BP 55

ABIDJAN 29

N/ Réf : FDFP-CG/2015/0101/REN/TBL/KK/kt

Objet : Décision de renouvellement

Monsieur le Directeur,

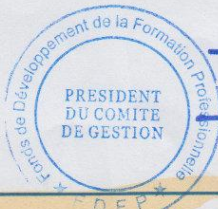
Le Comité de Gestion du Fonds de Développement de la Formation Professionnelle (F.D.F.P) a autorisé le renouvellement de l'habilitation de votre cabinet, pour l'année 2015 dans les domaines de formation ci-après, selon la nouvelle nomenclature :

- COMMERCE, MARKETING ET VENTES
- COMPTABILITE, GESTION FINANCIERE, FISCALITE
- CULTURE DES SOLS, PRODUCTIONS VEGETALES
- DROIT, FISCALITE
- FINANCES, BANQUES, ASSURANCES
- ORGANISATION, GESTION DES COOPERATIVES ET GROUPEMENTS
- SECRETARIAT ET BUREAUTIQUE
- SERVICES ANNEXES DE TRANSPORT (TRANSIT, DOUANE)
- SPECIALITES PLURIVALENTES DE LA COMMUNICATION
- SPECIALITES PLURIVALENTES DE LA G.R.H.
- SPECIALITES PLURIVALENTES DE L'INFORMATIQUE.

Cette habilitation valable jusqu'au **31 décembre 2015** sera suspendue ou annulée, si les conditions de son octroi n'étaient plus réunies.

A toutes fins utiles, nous vous rappelons que votre demande de renouvellement au titre de l'année **2016** devra nous parvenir avant le **30 novembre 2015** délai de rigueur.

Veuillez agréer, **Monsieur le Directeur**, nos salutations distinguées.



Laurent
TCHAGBA Bougui Laurent

20 B.P. 1068 ABIDJAN 20 • Maison de la Formation, Bd VGE • Tél. : (225) 21.75.05.05
Fax : 21.75.05.92 / 21.75.05.94 / 21.75.05.97