



**CCI FRANCO
CONGOLAISE**



METANESIS Formation

VOUS DESIREZ...

- Assurer une **formation de qualité** aux agents quelles que soit la province
- Adopter une **approche innovante et orientée résultat** pour ses formations
- **Former un nombre illimité** d'agents ou responsables au même moment
- Former ses équipes sans devoir les libérer pendant les heures de travail pour suivre les formations
- **Minimiser le coût des formations**
- **Motiver ses équipes** en leur faisant vivre une expérience humaine
- **Mieux suivre l'apprentissage** de son équipe, et ainsi valoriser le coût de la formation, grâce aux outils de monitoring de la plateforme qui permettent :
 - *De s'assurer que la formation est réellement suivi par l'apprenant*
 - *D'identifier les difficultés de l'apprenant*
 - *De relancer les étudiants ayant un faible taux de progression dans le cours*
 - *De réaliser un évaluation en ligne, destinée à l'apprenant, sur les concepts enseignés*

VOUS DESIREZ...



1 mois (par module)

- Apprentissage notions (théorie, et exercices)
- Échanges interactifs en ligne



1 jour (option)

- Validation des acquis



Suivi sur site (option)

- Étude des cas, exercices pratiques et élaboration des plans d'actions
- Suivi des plans d'actions
- Restitution et évaluation auprès du management

MODULES POUR LES AGENTS

1

MODULE 1 :

« VENDRE SES PRODUITS/SERVICES
GRACE A UNE ATTITUDE DE
CHAMPION ! »

Objectifs : Apprendre l'attitude
d'un professionnel de la vente

Cibles : agents commerciaux et
entrepreneurs

Contenu : 11 vidéos, supports,
cas pratiques, quizz, manuel de mise
en pratique

Ouverture :

- du 1er au 30 septembre 2020

2

MODULE 2 :

« COMMENT ANTICIPER LES
ATTENTES DES CLIENTS ET VENDRE
AVEC IMPACT ! »

Objectifs : Augmenter ses ventes
grâce à une argumentation efficace

Cibles : agents commerciaux et
entrepreneurs

Contenu : 13 vidéos, supports, cas
pratiques, quizz, manuel de mise en
pratique

Ouverture :

- du 1er au 31 octobre 2020

3

MODULE 3 :

« MAÎTRISER L'ART DE LA
NEGOCIATION ! »

Objectifs : Remporter ses
négociations et vendre avec impact

Cibles : agents commerciaux et
entrepreneurs

Contenu : 12 vidéos, supports, cas
pratiques, quizz, manuel de mise en
pratique

Ouverture :

- du 1er au 30 novembre 2020

MODULES POUR LES RESPONSABLES

1

MODULE 1 :

« VENDRE SES IDEES GRACE A UNE ATTITUDE DE CHAMPION ! »

Objectifs : Adopter une attitude qui convainc

Cibles : Responsables

Contenu : 11 vidéos, supports, cas pratiques, quizz, manuel de mise en pratique

Ouverture :

- du 1er au 30 septembre 2020

2

MODULE 2 :

« ASSEOIR UN LEADERSHIP FORT ET MOTIVANT ! »

Objectifs : Développer un leadership approprié à son équipe

Cibles : Responsables

Contenu : 10 vidéos, supports, cas pratiques, quizz, manuel de mise en pratique

Ouverture :

- du 1er au 31 octobre 2020

3

MODULE 3 :

« COMMENT DEFINIR UNE STRATEGIE COMMERCIALE GAGNANTE »

Objectifs : Comprendre son activité et se fixer des objectifs

Cibles : Responsables

Contenu : 10 vidéos, supports, cas pratiques, quizz, manuel de mise en pratique

Ouverture :

- du 1er au 30 novembre 2020

OPTIONS

OPTION – CERTIFICATION (agents ou managers ayant suivi les 3 modules)

Cycle	Période	Type	Format
Cycle 1	décembre 2020	Examen de certification	E-learning
Cycle 2	avril 2021	Examen de certification	E-learning

OPTION – ACCOMPAGNEMENT SUR SITE (entreprises désireuses d'être accompagnées)

Cycle	Période	Type	Format
Cycle 1	Décembre 2020 – Janvier 2021 (dates à convenir de commun accord)	Exercices pratiques et mise en place d'un plan d'actions	Présentiel
Cycle 2	Avril - Mai 2021 (dates à convenir de commun accord)	Exercices pratiques et mise en place d'un plan d'actions	Présentiel

TARIF

(-15% sur les frais d'inscription sur présentation d'un certificat de participation à un parcours d'apprentissage en ligne en Vente&Marketing sur la plateforme www.excenis-academie.com)

FORMULE A

1 à 10 personnes inscrites

- 150 \$/personne pour 1 module

FORMULE B

11 à 20 personnes inscrites

- 120 \$/ personne pour 1 module

FORMULE C

> 21 personnes inscrites

- 100 \$/ personne pour 1 module

- Option de suivi in-house (2 journées et maximum 20 agents) : 2000\$/jour
Lieu de suivi : KINSHASA, KATANGA & NORD-KIVU
- Option de certification (pour ceux qui vont décider de suivre les 3 modules : 100\$/personne