

Programme des formations septembre 2024

Intitulé et contenu de la formation	Objectifs	Dates	lieu	Coût
<p>Premiers secours en entreprise</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ But de la formation en premiers secours ▪ Secourisme et terminologie ▪ Les règles essentielles d'interventions (les gestes d'urgence vitales) ▪ Gestion de l'état de choc ▪ Les manœuvres de réanimation cardio pulmonaire ▪ Conduite à tenir en cas de : (noyade étouffements, asphyxie, brûlure, fracture) ▪ Chute, luxation et entorse ▪ Gestion de brulures, techniques de bandage et pratiques ▪ Gestion de l'afflux de blessés 	<p>L'objectif de cette formation est de doter les participants des nouvelles connaissances théoriques et pratiques sur les gestes qui sauvent afin de prévenir et atténuer les effets des accidents et urgences de santé dans leur milieu du travail (mission).</p>	<p>05-06 septembre (09h00 à 13h00)</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>250 USD pour les membres 300 USD pour les non membres</p>

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comment manipuler un défibrillateur ▪ Pratiques sur les techniques de ramassage et transport de victimes. 				
<p>Risque de change- comprendre le marché des changes et les techniques de gestion du risque de change</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Les fondamentaux du forex ▪ Les devises ▪ Le risque de change ▪ Les produits du forex <p>1. Les fondamentaux du forex</p> <ul style="list-style-type: none"> • les acteurs du marché • principaux acteurs en Afrique • les indices : 150 devises sur base horaire • crise financière et marché du Forex <p>2. Les devises</p> <ul style="list-style-type: none"> • norme ISO 4217 • marché FX : volumes, produits, impact de CLS, 	<p>Le but de cette formation est de comprendre le marché des changes et les techniques de gestion du risque de change</p>	<p>10 au 13 septembre (09h00 à 13h00)</p>	<p>En ligne</p>	<p>500 USD pour les membres 550 USD pour le non membres</p>

<p>OTC,</p> <ul style="list-style-type: none"> • conventions de marché : cotation à 5 chiffres, • les 15 devises les plus traitées sur le marché • montée des devises des pays émergents <p>3. Le risque de change</p> <ul style="list-style-type: none"> · position longue courte · position opérationnelle structurelle · position de change globale : <p>3 méthodes (ex.)</p> <p>4. Les produits du forex</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ CHANGE À TERME ▪ FX SWAP ▪ CRS ▪ OPTIONS DE CHANGE 				
<p>Excel avancé</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cette formation a pour objectif : ▪ Élaboration des tableaux ▪ Techniques de gestion des tableaux dynamiques ; ▪ Graphiques de données ▪ Types et options de graphiques ▪ Ressources de données graphiques ▪ Les fonctions telles que 	<p>Durant l’atelier, les participants seront capable de manier l’ordinateur et prendre en main l’application de gestion Excel et de décrire le Business reporting (les fonctions statistiques, base de données Excel, graphiques et calcul d’une courbe de tendance ou régression linéaire.</p> <p>Ils pourront aussi produire des tableaux croisés dynamiques, les graphiques de données, expliquer les types et options de graphiques.</p> <p>Ils seront également capables à l’aide</p>	<p>16 au 18 septembre (13h00 à 17h00)</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>350 USD pour les membres 380 USD pour le non membres</p>

<p>(Moyenne, Médiane, Ecarttype, variance, régression linéaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ simple, RechercheV, etc 	<p>des exercices pratiques de gérer les sources de données graphiques, de définir les éléments de statistiques.</p>			
<p>Formation RSE</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Module I : Compréhension de la Norme ISO 26 000 et des enjeux de la RSE dans le contexte congolais et africain ▪ Module II : Conception d'une politique et mise en œuvre d'une démarche de RSE ▪ Module III : Prise en compte des Objectifs de Développement Durable (ODD) dans la politique RSE ▪ Module IV : Éco-communication, communication responsable et communication RSE ▪ Module V : Achats responsables selon la Norme ISO 20 400 et RSE dans la chaîne d'approvisionnement 	<p>Ces différents modules ont pour objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rappeler l'historique de la RSE et de quelques référentiels • Présenter la Norme ISO 26 000 sur la RSE • Comprendre les enjeux de la RSE dans le contexte congolais et africain • Faire un tour d'horizon de la dynamique RSE en Afrique. 	<p>16 au 20 septembre (9h00 à 17h00)</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>500 USD par module</p>

<p>Bonne tenue de la caisse et son apport pour une meilleure comptabilité</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Module 1 : qualités d'un bon caissier ou d'une bonne caissière ▪ Module 2 : outils de travail nécessaires à la bonne tenue d'une caisse ▪ Module 3 : le caissier ou la caissière face à la pièce justificative ▪ Module 4 : le caissier ou la caissière face à la monnaie électronique ▪ Module 5 : le caissier ou la caissière face à la comptabilité ▪ Module 6 : le caissier ou la caissière face à la technique de la comptabilité a partie double ▪ Module 7 : problématique des comptes à soldes anormaux ▪ Module 8 : le caissier ou la caissière face au coffre – fort ▪ Module 9 : cas pratiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Présenter aux participants les exigences liées à la tenue d'une caisse ; • Présenter aux participants les responsabilités liées à la tenue d'une caisse ; • Informer les participants sur les qualités d'un (une) Caissier (Caissière) ; • Informer les participants sur l'apport d'un (une) Caissier (Caissière) à la tenue de la Comptabilité ; • Présenter aux participants les outils de base pour la bonne tenue d'une caisse ; • Informer les participants sur quelques écritures comptables liées aux opérations de caisse et de banque ; • Informer les participants sur la contribution d'un (une) Caissier (Caissière) lors des travaux conduisant à la production des États Financiers ; <p>Présenter aux participants les innovations liées à la monnaie électronique ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résoudre les cas pratiques. 	<p>18 au 20 septembre (09h00 à 16h00)</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>500USD pour les membres 550 USD pour les non membres</p>
---	---	---	-----------------	---

<p>Gestion de la performance</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestion de la performance d'entreprise : définition ▪ Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences (GPEC) ▪ Pilotage de la performance : étapes clés ▪ La formation : pilier essentiel 	<p>Cette formation vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • rendre les dirigeants capables de piloter la performance de leurs équipes • Outiller les dirigeants, afin qu'ils créent une culture d'entreprise d'excellence orientée performance et résultat • Capacité les agents, afin d'augmenter leur niveau d'engagement au travail • Outiller les dirigeants, managers, superviseurs et chefs d'équipe pour la création de la cohésion d'équipe/de groupe • Donner aux agents les techniques et méthodes, afin qu'ils soient capables d'atteindre leurs objectifs et de performer en entreprise 	<p>25 au 27 septembre (15h00 à 19h00)</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>250 USD pour les membres 300 USD pour le non membres</p>
---	---	---	-----------------	---

<p>Vendeur d'élite</p> <p><u>Programme :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vente 101 – Initiation à la vente : ▪ Introduction aux compétences de base en vente ▪ Comprendre la satisfaction et l'expérience client ▪ Techniques de prospection et de suivi client ▪ Vente 201 – Maîtrise de la vente : ▪ Approfondir les compétences de vente ▪ Stratégies pour gérer des situations de vente complexes ▪ Optimisation de la prospection et du suivi client ▪ Vente 301 – Management de la vente : ▪ Former des leaders dans le domaine de la vente ▪ Diriger et motiver une équipe de vente performante ▪ Élaborer des stratégies commerciales gagnantes 	<p>Elle a comme objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquérir les compétences fondamentales en vente • Maîtriser les notions de satisfaction et d'expérience client • Développer une approche client efficace • Gérer des situations de vente complexe • Optimiser la prospection et le suivi client 	<p>27 septembre</p>	<p>Kinshasa</p>	<p>Module Initiation à la vente : 500 USD par participant</p> <p>Module Maîtrise de la vente : 650 USD par participant</p> <p>Module Management de la vente : 950 USD par participant</p>
---	---	---------------------	-----------------	---

[Contact pour inscription](#)

Mail : publications@ccife-rdcongo.org / Téléphone : +243 813 483 89