

# JIKTE

Le plaisir d'apprendre



## Catalogue 2023



699 62 11 30



[www.jikte.com](http://www.jikte.com)

# JIKTE

Le plaisir d'apprendre

# Développement Compétences Métiers

Catalogue **2023**



699 62 11 30



[www.jikte.com](http://www.jikte.com)

# INITIATION À L'INGENIERIE DE LA FORMATION

## L'objectif général

Acquerir tous les outils nécessaires pour devenir un formateur des adultes aguerris

## Les objectifs spécifiques

- Concevoir et utiliser des supports pédagogiques attrayants
- Maitriser les techniques d'animation d'un groupe
- Gérer les situations délicates en formation
- Evaluer une formation

## La cible

Tout professionnel personne souhaitant devenir formateur ou mener des actions de formations

## Les plus de la formation

- Formation immédiatement opérationnelle
- Pédagogie très actives

**Durée de formation: 05 jours**

# OPTIMISATION EXPÉRIENCE CLIENT

## L'objectif général

Acquérir les outils permettant de rendre professionnels les interactions entre les agents d'accueil et les usagers de vos services

## Les objectifs spécifiques

- Prendre conscience des enjeux de la mission d'accueil dans une organisation
- Assurer un bon accueil des usagers
- Maîtriser les particularités de l'accueil téléphonique et face à face
- Acquérir les armes pour gérer les usagers difficiles et désamorcer les situations conflictuelles

## La cible

Agents d'accueil, secrétaires, commerciaux, toute personne ayant à exercer les fonctions d'accueil

## Les plus de la formation

- De nombreuses mises en situation, jeux de rôles, tests et auto diagnostiques
- Définition d'un plan d'action personnalisé
- Suivi après formation

**Durée de formation: 02 jours**

# NEGOCIATION GAGNANTE

## L'objectif général

Apprendre les outils et astuces pour conclure une négociation et pérenniser la relation

## Les objectifs spécifiques

- Préparer des arguments pour entrer en négociation de façon structurée
- Identifier la bonne orientation stratégique
- Développer un savoir-faire pour transformer les situations d'affrontement en opportunités

## La cible

Toute personne qui souhaite développer son potentiel de négociateur

## Les plus de la formation

- Exercices, auto-diagnostique, étude de cas, jeux de rôle
- Evaluation des acquis en amont, pendant et en aval de la formation

**Durée de formation: 02 jours**

# TECHNIQUE DE VENTE NIVEAU 1

## L'objectif général

Permettre aux nouveaux commerciaux d'acquérir les techniques et réflexes pour faire vivre au client un parcours de rêve

## Les objectifs spécifiques

- Connaître et acquérir les techniques et outils de vente
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B

## La cible

Tout commercial B to B en prise de fonction ou toute personne souhaitant acquérir les techniques de vente

## Les plus de la formation

- Mise en situation durant la formation
- Partage boîte à outils des techniques de vente
- Support de formation

**Durée de formation: 02 jours**

# TECHNIQUE DE VENTE NIVEAU 1

## L'objectif général

Permettre aux nouveaux commerciaux d'acquérir les techniques et réflexes pour faire vivre au client un parcours de rêve

## Les objectifs spécifiques

- Connaître et acquérir les techniques et outils de vente
- Maîtriser les étapes de l'entretien de vente
- S'adapter aux nouveaux parcours d'achat des clients B to B

## La cible

Tout commercial B to B en prise de fonction ou toute personne souhaitant acquérir les techniques de vente

## Les plus de la formation

- Mise en situation durant la formation
- Partage boîte à outils des techniques de vente
- Support de formation

**Durée de formation: 02 jours**  
**Pass: 150.000 FCFA**

# TECHNIQUE DE VENTE NIVEAU 2

## L'objectif général

Permettre à des commerciaux professionnels de perfectionner leur techniques de vente pour ainsi leur ouvrir de nouvelles voies pour améliorer leur taux de transformation

## Les objectifs spécifiques

- Adapter ses techniques de vente à chaque situation.
- Convaincre le client/prospect dans toutes les situations en développant les techniques adaptées
- Repérer le niveau de maturité du client/prospect.

## La cible

Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences

## Les plus de la formation

- Les participants explorent de nouvelles techniques de vente
- Chaque méthode est mise immédiatement en pratique

**Durée de formation: 02 jours**



# ANALYSE FINANCIÈRE POUR DÉBUTANT

## L'objectif général

Comprendre et analyser les états financiers d'une entreprise

## Les objectifs spécifiques

- Connaître les différents états financiers et leur importance
- Savoir lire les états financiers
- Savoir mener une analyse du bilan et compte de résultat
- savoir analyser et interpréter les ratios prudentiels
- Savoir établir un diagnostic financier

## La cible

Toute personne devant utiliser/ interpréter des états financiers

## Les plus de la formation

- Des supports pédagogiques sont remis en fin de formation
- Exercices et simulations pratiques durant la session
- Un accompagnement vous est proposé à l'issue de la formation

**Durée de formation: 02 jours**

# COMPÉTENCES DIGITALES POUR TOUS

## L'objectif général

Permettre aux individus de se positionner face aux nouvelles exigences numériques du monde

## Les objectifs spécifiques

- Adopter la "digital attitude"
- Exploiter les principaux réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, etc.) : panorama des bonnes pratiques
- Travailler en collaboratif : gagner en efficacité et en productivité avec les outils numériques

## La cible

Cette formation s'adresse à tout collaborateur souhaitant améliorer ses pratiques du digital

## Les plus de la formation

- les participants s'entraînent en et bénéficient des conseils de formateur "live"
- Identifier son profil numérique via un pré-diagnostic de vos compétences digitales

**Durée de formation: 03 jours**

# DÉVELOPPER UNE COMMUNICATION DIGITALE EFFICACE

## L'objectif général

Permettre aux acteurs de développer une communication digitale performante face aux changements de comportement des consommateurs

## Les objectifs spécifiques

- Bâtir une stratégie digitale et un plan d'action de communication digitale efficace
- Arbitrer efficacement les investissements entre les leviers de communication digitale
- Piloter vos campagnes digitales et leur optimisation ROI

## La cible

- Directeur, Responsable marketing, commercial,
- Community manager, chargé de la communication, Etc.

## Les plus de la formation

- Trainings (cas pratiques, mises en situation, analyses de bonnes pratiques)
- Un accompagnement pas à pas à toutes les étapes de votre communication digitale

**Durée de formation: 02 jours**

# JIKTE

Le plaisir d'apprendre

## SOFT SKILLS

### Compétences transversales

## Catalogue 2023



699 62 11 30



[www.jikte.com](http://www.jikte.com)

# INITIATION AU MANAGEMENT

## L'objectif général

Acquérir tous les outils nécessaires pour permettre à un nouveau manager d'assumer pleinement sa nouvelle fonction de manager

## Les objectifs spécifiques

- Comprendre les enjeux du management
- Acquérir les outils de base du management
- Animer son équipe pour l'atteinte des objectifs
- Devenir le relai opérationnel de la Direction Générale

## La cible

Cadre à potentiel devant prendre en charge une équipe ou cadre en situation de management depuis quelques mois

## Les plus de la formation

- Formation alliant tests, jeux de rôle et mise en situation
- Des supports pédagogiques sont remis en fin de formation
- Un accompagnement est proposé à l'issue de la formation

**Durée de formation: 05 jours**

# CONSTRUIRE ET DÉVELOPPER SON LEADERSHIP

## L'objectif général

Acquérir les compétences indispensables dans votre day to day et vous faire évoluer vers une posture de leader

## Les objectifs spécifiques

- Comprendre les enjeux du management et acquérir les outils de base du management
- Animer, motiver leurs équipes en créant de la cohésion et en permettant à chacun de s'impliquer
- Accroître leur confiance en eux et apprendre à s'affirmer
- Améliorer leur leadership de manager

## La cible

Tout professionnel personne souhaitant devenir manager et leader

## Les plus de la formation

- Un accompagnement est proposé à l'issue de la formation, pour accompagner dans les premières actions
- Formation alliant tests, mise en situations
- Support participant

**Durée de formation: 03 jours**

# TRANSFORMER SON STRESS EN ENERGIE POSITIVE

## L'objectif général

Acquérir les armes permettant d'apprendre à réagir aux problèmes, aux émotions et autres facteurs de stress qui surviennent dans la vie professionnelle

## Les objectifs spécifiques

- Comprendre les trois niveaux du stress
- Identifier ses propres facteurs de stress
- Pratiquer les techniques de respiration et relaxation
- Développer son assertivité et son estime de soi
- Améliorer son organisation personnelle et sa gestion des priorités

## La cible

Toute personne  
dans le besoin

## Les plus de la formation

- Formation très interactive
- Nombreux exercices pratiques et jeux de rôles filmés...

**Durée de formation: 01 jour**

# OPTIMISATION DE SON TEMPS DE TRAVAIL

## L'objectif général

Mettre en place une organisation optimale qui permette d'être efficace au quotidien en matière de priorisation des tâches/activités

## Les objectifs spécifiques

- Devenir maître de son temps et stratège de son organisation personnelle
- Développer une meilleure efficacité professionnelle
- Connaître et gérer ses voleurs de temps
- e et sa gestion des priorités

## La cible

Managers, staff ou toute personne souhaitant parfaire sa gestion du temps

## Les plus de la formation

- De nombreuses mises en situations, jeux de rôles, tests et auto diagnostiques
- Définition d'un plan d'action personnalisé pour une pratique immédiate en fin de formation

**Durée de formation: 01 jour**



# PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

## L'objectif général

Acquérir tous les outils nécessaires pour prendre la parole en public, animer une conférence, motiver une équipe, participer à un CoDir...

## Les objectifs spécifiques

- Découvrir ses moyens d'expression
- Savoir préparer une intervention orale
- Savoir s'adapter à son assistance
- Développer une détente face au public

## La cible

Cadres et/ou managers souhaitant améliorer leur impact et leur expression orale face à un groupe

## Les plus de la formation

- De nombreuses mises en situations, jeux de rôles, tests et auto diagnostiques
- Définition un plan d'action personnalisé
- Suivi après formation

**Durée de formation: 02 jours**

# CONDUIRE DES RÉUNIONS PRODUCTIVES

## L'objectif général

Acquerir tous les outils nécessaires pour prendre la parole en public, animer une conférence, motiver une équipe, participer à un CoDir...

## Les objectifs spécifiques

- Découvrir ses moyens d'expression
- Savoir préparer une intervention orale
- Savoir s'adapter à son assistance
- Développer une détente face au public

## La cible

Cadres et/ou managers souhaitant améliorer leur impact et leur expression orale face à un groupe

## Les plus de la formation

- De nombreuses mises en situations, jeux de rôles, tests et auto diagnostiques
- Définition un plan d'action personnalisé
- Suivi après formation

**Durée de formation: 02 jours**