

PROGRAMME DE FORMATIONS 2020 - GGConsulting

LES PRIX DE CHACUN DES MODULES DE CE PROGRAMME SONT NEGOCIABLES EN FONCTION DU NOMBRE DE PARTICIPANTS.

gold@ggconsulting1.net / (00229) 94 71 22 22 - 96 71 22 22 / www.ggconsulting1.net

N°	THEMES DE FORMATION	OBJECTIF DU MODULE	DATES	LIEU
1	VENDRE, VENDRE ENCORE ET TOUJOURS POUR SURVIVRE	Ce module est conçu pour transformer votre personnel quel qu'il soit en de véritables As de la Vente (A. D. V.), qui vont assurer la pleine réussite à votre structure, qui malgré la crise, continuera de vendre encore et toujours, sans arrêter de faire du chiffre, de la croissance.	25 JANVIER 2020	LOME-TOGO
2	CONSCIENCE PROFESSIONNELLE POUR DES RENDEMENTS OPTIMISES	Comment le quintet "Travail-Efficience-Ethique-Morale-Professionnalisme" fonde-t-il l'engagement et la responsabilité, la réussite de toute structure ?	28 FEVRIER 2019	COTONOU-BENIN
3	«GESTION DES PERFORMANCES : DE LA FIXATION D'OBJECTIFS A L'EVALUATION DES PERFORMANCES»	Assurer la mise en œuvre du processus de formulation et de déclinaison des objectifs, de la vision jusqu'aux plans d'actions individuels et la maîtrise de l'entretien d'évaluation par rapport aux objectifs fixés.	27 AU 29 MARS 2020	BAMAKO-MALI
4	«LA SUPERVISION MANAGERIALE DANS LES ENTREPRISES, LES SERVICES ET LES INSTITUTIONS : NOUVELLES TECHNIQUES DE DIRECTION»	Maîtriser les techniques génériques modernes pour une supervision efficace et les outils pratiques de commandement, de rigueur, d'autorité, d'efficacité, d'ouverture d'esprit et de professionnalisme pour un rendement plus élevé de vos équipes.	25 AU 29 MAI 2020	GRAND BASSAM-COTE D'IVOIRE
5	«RELATION CLIENT: TOUT POUR CONQUERIR, SEDUIRE ET FIDELISER LE CLIENT AU FRONT OFFICE»	Dévoiler tous les contours, secrets, stratégies de l'accueil professionnel du front au back office pour assurer la pleine réussite de chaque structure soucieuse de garder ses clients pour toujours.	25 AU 26 JUIN 2020	COTONOU-BENIN
6	«MANAGEMENT ET SUPERVISION D'AGENCES BANCAIRES»	Donner aux dirigeants d'Agences, le meilleur package d'outils modernes pour optimiser à tous égards, toutes les missions d'une Agence bancaire ambitieuse et prospère.	27 AU 31 JUILLET 2020	DAKAR-SENEGAL
7	«CONSEIL D'ADMINISTRATION: RÔLES, PREROGATIVES ET RESPONSABILITES.»	La boîte à outils complète des administrateurs compétents, créatifs, irréprochables et proactifs..., ceux qui dorment tranquilles pendant et après leur mandat.	24 AU 28 AOUT 2020	NIAMEY-NIGER
8	VENDRE, VENDRE ENCORE ET TOUJOURS POUR SURVIVRE	Ce module est conçu pour transformer votre personnel quel qu'il soit en de véritables As de la Vente (A. D. V.), qui vont assurer la pleine réussite à votre structure, qui malgré la crise, continuera de vendre encore et toujours, sans arrêter de faire du chiffre, de la croissance.	25 SEPTEMBRE 2020	COTONOU-BENIN