

Réussir en Afrique

SÉMINAIRE & FORMATION

Africa Business Solutions propose des formations intensives de 8 jours en Afrique. Ces formations, loin d'être seulement théoriques, permettent d'appréhender de manière pratique et pragmatique, in situ, le dynamisme des marchés africains.

VOTRE PARTENAIRE AFRIQUE

SÉMINAIRE & FORMATION

Les formations d'Africa Business Solutions ont pour but de fournir des outils d'intégration, tout en favorisant, ainsi qu'en valorisant l'émergence africaine. Elles contribuent à en accélérer son processus, par la valorisation des projets d'investissement et d'entrepreneuriat en direction du continent.

Elles s'adressent d'une part à ceux qui envisagent l'implantation en Afrique et d'autre part aux Africains souhaitant développer des affaires en Europe.

Elles vous offrent les moyens de :

- **Bâtir des stratégies** adaptées, efficaces à moyen et long terme pour le succès de vos activités.
- **Inciter les entreprises** à raisonner à long terme en créant au sein des équipes de direction un espace de réflexion stratégique et de codécision, au-delà des seules préoccupations financières et commerciales.
- **Mettre en place l'innovation permanente** en favorisant la créativité, et en impulsant des projets innovants.
- **Aborder la cohésion** au sein de votre entreprise.
- **Mettre en place et négocier** au sein de l'entreprise des parcours de formation adaptés.

AFRICA STRAT

(LES RÈGLES D'OR POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRE EN AFRIQUE)

Africa Business Solutions, un acteur de référence dans le secteur de la formation en gestion de projets vers l'Afrique.

FORMATION DES DIRIGEANTS & DES CADRES D'ENTREPRISES

Nos formations thématiques améliorent la performance de votre organisation, tout en renforçant les compétences internes de votre structure pour garantir **la productivité, la rentabilité & l'efficacité.**

**Devenez plus compétitif en misant sur votre meilleure ressource :
VOS COLLABORATEURS.**

- **Pour les cadres et dirigeants** désirant travailler en Afrique; et voulant bénéficier de formations de qualité, pratiques, sur des thèmes d'actualité.
- **Nous faisons appel à des spécialistes** internationaux en management et en gestion d'entreprise.
- **Nos formations sont adaptées aux spécificités** culturelles de l'Afrique et à ses réalités, afin que vous soyez plus opérationnel sur son marché.

300 € à 7 000 € / jour
Selon la taille de l'entreprise,
et le type de formation.

Pour plus d'information consulter notre site
www.africa-business-solutions.com

AGENDA

2017 2018

8 850 € HT

Tarif par participant
Inscription obligatoire

PLUSIEURS SESSIONS INTENSIVES

Cette formation a pour but de mettre en situation les cadres et dirigeants d'entreprises afin qu'ils appréhendent mieux le marché africain. Tout au long de cette formation nous recevrons des décideurs, et des personnalités locaux.

SESSION 1 : FRANCE

PARTIE THÉORIQUE DU MERCREDI 08/03/18 AU VENDREDI 10/03/18
MISSION ÉCONOMIQUE A YAOUNDÉ DU LUNDI 13/03/18 AU SAMEDI 18/03/18

SESSION 2 : BELGIQUE

PARTIE THÉORIQUE DU MERCREDI 18/04/18 AU VENDREDI 20/04/18
MISSION ÉCONOMIQUE A ABIDJAN LUNDI 23/04/18 AU SAMEDI 27/04/18

Mission Économique - CAMEROUN : Mar. 26/02/18
au Ven. 20/04/18

Mission Économique - MAROC : Mar. 01/05/18
au Ven. 04/05/18

Mission Économique - CÔTE D'IVOIRE : Mar. 15/11/18
au Ven. 19/11/18

Mission Économique - CAMEROUN : Mar. 17/10/18
au Ven. 22/10/18

AFIN DE SAISIR LA PROBLÉMATIQUE AFRIQUE DANS SON ENSEMBLE, ELLE COMPORTE UNE PARTIE THÉORIQUE ET UNE PARTIE PRATIQUE.

PARIS
(pour la partie théorique).
EN AFRIQUE

(pour la partie pratique, sous la
forme de missions économiques).

PARIS UNIQUEMENT
Seulement pour les projets d'implantation
et de développement en Europe.

PLUS DE FORMATIONS POUR BOOSTER LES PERFORMANCES DE VOTRE ENTREPRISE

FORMATIONS SOUS FORMES DE MODULES

Nous vous proposons des outils de formation pour booster les capacités managériales des entreprises mais aussi leurs forces de vente. Ses modules et ses sessions de formation permettent d'appréhender, in situ, les dynamiques entrepreneuriales et de les mettre en valeur lors de rencontres BtoB et des speed Business meeting.

LES THÉMA TIQUES

- **Maîtriser les fondamentaux** du cycle de ventes.
- **Utiliser les modèles, les typologies** et les critères d'achat afin d'approcher des gestionnaires de grands comptes et d'établir une bonne relation avec eux.
- **Développer son profil commercial** par l'acquisition de techniques de manière à profiter au mieux de toutes les ressources mise à disposition
- **Formation sur le leadership**, sur la gestion, la planification, et la priorisation des tâches managériales.
- **Forma'coaching en résidentiel** pendant 3 jours, rythmée par 3 opportunités pour booster vos performances professionnelles et personnelles.

TECHNIQUES DE VENTES

DURÉE : 3 jours

NIVEAU 1 LES FONDAMENTAUX

Vendeurs débutants ou ayant déjà suivi une formation de base.

OBJECTIFS

- Affirmer et développer son profil commercial par l'acquisition de techniques de manière à profiter au mieux de toutes les ressources mise à disposition.
- Etre plus flexible, mieux cerner le client pour mieux le contenter.

PROGRAMME

Ouverture du dialogue :

Capter l'attention du prospect. Lui donner envie d'en savoir davantage en utilisant sa créativité. Sortir de la routine et des automatismes.

Analyse des besoins :

Découvrir ses motivations d'achats : affiner sa technique de questionnement et son décodage du non verbal pour mieux cerner le profil psychologique dominant du prospect et ses attentes.

Argumentation :

Construire une argumentation personnalisée et apprendre les règles de l'accord partiel. Transformer les arguments techniques en avantages pour le client, en tenant compte du profil psychologique de l'acheteur, de ses besoins avoués ou cachés. Utiliser tous les signaux d'achat du client.

Traitement des objections :

Augmenter sa flexibilité comportementale : identifier les objections, les utiliser comme tremplin pour conclure

Justification et défense du prix :

Découvrir la stratégie de l'acheteur. Utiliser des techniques de présentation et de justification du prix.

Conclusion :

Adopter la méthode en tenant compte du profil de l'interlocuteur et du climat dans lequel s'est passé l'entretien. Consolider les accords mutuels pour obtenir l'accord final.

DURÉE : 1 ou 2 jours

NÉGOCIATION COMMERCIALE

NIVEAU 2 / PRÉSENTATION, JUSTIFICATION
ET DÉFENSE DU PRIX

PRÉ-REQUIS

Nécessité pour les commerciaux, de maîtriser les fondamentaux du cycle de ventes (niveau 1).

- La phase de découverte des besoins (techniques de questions, développement des besoins avoués et latents, les critères de décision du client, recadrage;
- Les techniques d'argumentation personnalisées (intégrant : valeur ajoutée, critères).
- Le traitement des objections (capacité de transformer l'objection en tremplin pour conclure la vente).

LE PROGRAMME

Prise de conscience / Découverte et stratégie du client / 7 aspects psychologiques du prix /20 réflexions sur le prix.

TECHNIQUES DE PRÉSENTATION, JUSTIFICATION ET DÉFENSE DU PRIX

L'équilibre entre parties / La rigueur / Minimiser le prix / Vendre la différence / L'éloge du concurrent. L'étonnement / Prix tarif + cadeau payant / Preuve de l'économie / Le camembert / L'indifférence / La justification par le client.

VALIDATION ET CONCLUSION

Résumer les points d'accord / Choix entre plusieurs techniques de conclusion.

SIMULATIONS

Jeux de rôles filmés sur base de cas concrets / Analyse et commentaires en groupe / Recommandations du formateur / Points d'apprentissage de chacun et plan d'action personnel.

FORMATION VENTE

GESTION DES GRANDS COMPTES

Public-cible :

Vendeurs grands comptes, Direction Commerciale (« Account Teams » - « Account Managers »)

OBJECTIFS

1. Atteindre ses objectifs commerciaux,
2. Comprendre le système de décision de leurs clients,
3. Déterminer et communiquer leur stratégie,
4. Gérer les activités qui mènent aux résultats,
5. Gérer la qualité globale de la relation avec le client,
6. Harmoniser les contacts des divers intervenants de leur entreprise au service de leur client, fidéliser leurs clients

PROGRAMME

La nécessité d'un « Account Plan » : Pourquoi ? - Pour qui? - Comment?

La gestion des activités : par projets et par tâches.

La nécessité d'un business plan : Pourquoi? - Pour qui? - Comment?

L' Account Manager : Manager ou Coach ?

L' Account Team et les relations transfonctionnelles

Présentation : attentes vis-à-vis de la formation

Mise en situation des problématiques liées à la gestion des grands comptes.

MÉTHODOLOGIE

Méthode interactive et participative

- Prise de conscience de chaque sujet par des questions
- Veiller à ce que chacun participe (par des questions directes si nécessaire)
- Mettre les connaissances collectives dans la structure du cours
- Confirmer la matière vue de manière interactive en remettant un document clair après chaque moment pédagogique

Mise en pratique immédiate

- Appliquer les techniques apprises : au travers d'une étude de cas, les participants mettent en pratique les acquis de la formation et échangent leurs points de vue.

DURÉE : 1 ou 2 jours

DURÉE : 1 ou 2 jours

BOOSTER VOS VENTES PAR LA MÉTHODE DES COULEURS LIFO

Tous ceux qui font de la vente de manière régulière savent que le job d'un bon commercial est largement question de capacité d'ajustement au style des interlocuteurs rencontrés chaque jour. Raison du succès de la méthode des couleurs LIFO, qui permet de mieux cerner tant son propre profil que celui de ses interlocuteurs. A chaque profil correspond une couleur : rouge, jaune, vert, bleu.

Chaque client, doté d'une couleur dominante, a des points forts et des points faibles. Avec un peu d'entraînement, le vendeur devine aisément la couleur de la personne qu'il a en face de lui. La méthode des couleurs est ludique et accessible à des commerciaux qui apprécient les approches psychologiques simples, sans pour autant être simplistes.

PUBLIC CIBLE

Découvrir son propre profil, son style préférentiel par la typologie des couleurs.

Reconnaître les caractéristiques et les comportements de chaque style : rouge, jaune, vert, bleu. S'adapter avec la typologie des couleurs : points forts et points faibles. Reconnaître les 4 styles de clients : Dominant - Conciliant - Entraînant - Réfléchi.

Ajuster le discours et les arguments pour entrer en résonance avec le style du prospect/client. Utiliser la méthode des couleurs pour booster les ventes

Analyser un entretien de vente afin d'éviter les points faibles.

PROGRAMME LE LANGAGE DES COULEURS POUR BOOSTER LES VENTES :

- Profil LIFO pour découvrir ses couleurs dominantes - **Typologie des couleurs** : Origines, règles et limites - La boussole des couleurs et Caractéristiques de comportements : Rouge, Jaune, Vert, Bleu. - **Forces et limites de chaque couleur.** - Les différents styles de clients : Dominant - Conciliant - Entraînant - Réfléchi - **Reconnaître chaque profil, chaque style : attitude verbale et non verbale** - Mieux vendre en fonction du style : arguments favorables & défavorables - **Lien entre le style et les motivations d'achat** - Mises en situations pratiques : jeux de rôles.

FORMA"COACHING

DURÉE : 3 jours

Chaque session de "forma'coaching" se déroule en résidentiel pendant 3 jours rythmée par 3 opportunités pour booster vos performances professionnelles et personnelles:

1. Lancement de la session de formation par un moment convivial autour de la thématique culture nationale/ culture d'entreprise/ Culture en entreprise ou l'art comme vecteur de communication stratégique et d'ouverture à la diversité culturelle. C'est le rendez-vous idéal pour faire connaissance avec notre équipe, les consultants, les formateurs et les autres participants aux formations.
2. Business opportunity Lunch
 - A. Une présentation Thématique (droit, finance, ...)
 - B. Rencontre BtoB dans une ambiance conviviale
 - C. Une opportunité de présentation (2min) de votre entreprise pendant le lunch
3. Ateliers développement personnel en soirée
 - A. Atelier d'improvisation
 - B. Atelier de découverte et initiation au massage bien être
 - C. Atelier d'initiation à l'auto-hypnose comme outil de gestion de stress.

Pour vous à la fin de chaque session un catalogue reprenant:

I. Résumé de la présentation thématique.

II. Vos Annonces.

III. Agenda des rendez-vous à ne pas manquer.

DURÉE : 1 ou 2 jours

FORMATION LEADERSHIP

Cette formation vous procure un ensemble d'outils destinés à analyser votre fonctionnement en tant que manager, votre style de leadership ainsi que votre façon de gérer la communication et les tensions. Vous pourrez découvrir vos forces et vos points faibles. Les nombreux exemples concrets et l'échange d'expériences permettront de confronter la théorie à la pratique.

AVANTAGES

Une base solide : vous découvrez le cadre théorique d'un bon manager et mettez immédiatement la théorie en pratique.

• Vous disposez de 2 jours pour faire votre propre analyse, analyser votre relation avec vos collaborateurs individuels et votre équipe. Après cette formation au leadership, vous êtes capable de diriger vos collaborateurs à bon escient et de faire face aux situations difficiles avec plus d'assurance.

RÉSULTATS

Développer vos aptitudes au leadership, cette formation vous offre une foule de résultats. Vous, en tant que leader: - vous percez votre propre style de leadership - vous renforcez vos points forts et améliorez les points faibles - vous maîtrisez et utilisez les modèles pour renforcer l'esprit d'équipe.

Vous et vos collaborateurs individuels : - vous évaluez mieux les performances de chacun - vous redressez la barre en discutant des moins bonnes performances - vous résolvez les conflits et sortez positivement des différends - vous accompagnez, soutenez et suscitez la motivation des collaborateurs.

FORMULAIRE DE PRE-INSCRIPTION

Nom & Prénom	
Mail	
Adresse	
CP	Ville
Entreprise :	
Fonction:	
Activité professionnelle :	
Adresse de facturation	
Code Postal	Ville

Prise en charge : Individuelle Entreprise

Formation choisie :

Dates : du __/__/____ au __/__/____

Lieu : à _____

Ce qui représente un total de _____ Euros.
Votre inscription devient définitive à la réception du règlement et sous réserve d'encaissement de celui-ci.

Signature, précédée
de la mention "lu et
approuvé"

MIEUX VOUS CONNAITRE

Travaillez-vous déjà avec des entreprises africaines?

Dans quel secteur?

Comment souhaitez vous développer vos activités en Afrique, ou avec l'Afrique?

Dans quel secteur?

Quelles sont les cibles que vous envisagez?

Merci de décrire les principales réalisations en Afrique opérées par votre entreprise.

Oui Non Partenaires

Si oui: Quel type Fournisseurs

Si autre, merci de préciser: Clients

Service Agro-industrie

Commerce T.I.C

Énergie Environnement

Si autre, merci de préciser:

Réussir en Afrique SÉMINAIRE & FORMATION AFRICA BUSINESS SOLUTIONS

Appelez nous au

+33 (0)1 81 22 08 00
+33 (0)6 05 63 72 50

Merci de nous retourner ce formulaire dûment
rempli aux adresses ci-dessous.
14 Avenue de l'Opéra 75001 Paris
contact@afrika-business-solutions.com