



**KEEPIN** COACHING  
THE BEST AND BRIGHTEST FOR YOU

# CATALOGUE 2021 DE FORMATION



Communication



Management



Commercial



Coaching



KEEP IN COACHING

# SOMMAIRE

3

QUI SOMMES-NOUS ?

5

NOTRE SCOPE D'INTERVENTION

6

NOS ATOUTS & NOS ENGAGEMENTS

7

APPROCHE PEDAGOGIQUE ET  
METHODOLOGIE de KIC

9

SOLUTIONS DE FORMATIONS

23

NOS REFERENCES

PAGE

**Keep in coaching-KIC** est un cabinet de conseil, formation, coaching et organisation d'événements professionnels (conférences, séminaires team building et autres).

Notre **objectif** est d'accompagner nos clients de la définition à la réalisation de leurs projets avec un savoir-faire technique et un suivi continu.

Nous mettons à la disposition de nos clients une équipe d'experts ayant une grande maîtrise des spécialités des entreprises et organisations au Maroc et à l'international.

Chacune de nos différentes interventions apporte une valeur ajoutée à nos clients ; leur permettant d'anticiper, de s'adapter et d'inscrire leurs projets professionnels dans une démarche d'amélioration continue.



# KIC, The Best & Brightest For you



**Fatima Zahra MICHAOU**

Coach Fondatrice



**Dounia BENNIS**

Coach Associée



”

De nos jours, l'ENTREPRISE est un laboratoire vivant dont le principal capital est l'HUMAIN. Evoluer, performer au plus haut niveau, voilà bien un challenge commun entre l'univers du développement personnel et celui de l'entreprise. Durant nos deux décennies d'expériences respectives, nous avons accompagné des entreprises & des équipes dans leur progression grâce à l'activation de leurs potentiels, la stimulation de leurs performances et en prééminence, grâce à la prise de conscience de la nécessité d'être un joueur cherchant à marquer des buts & non pas un arbitre cherchant des erreurs.

L'équipe KIC met à votre disposition son expertise & son savoir-faire dans l'optique de concrétiser votre désir de changer, de vous améliorer & d'évoluer en osant de nouvelles formules & en cultivant une intelligence & une sagesse collective.

Notre éventail d'accompagnement en coaching & formations, notre scope d'intervention dans l'univers du développement humain sera le terrain dans lequel émergeront vos nouveaux repères, idées & résultats permettant à votre organisation de se régénérer & de planter ses racines dans son FUTUR.

Confiez-nous vos projets de formation, nous vous assurons le déclenchement de la spirale positive nécessaire à votre développement ! ”

**Fatima Zahra & Dounia**



### Avec KIC, nous nous engageons à :

- vous accompagner à développer vos équipes et/ou votre organisation pour une efficience durable dans le temps ;
- répondre à vos besoins spécifiques via la mise en place de prestations adaptées et pertinentes pour une meilleure performance ;
- vous apporter notre savoir-faire en matière d'évaluation et de suivi de notre prestation
- vous apporter l'assistance nécessaire tout au long de notre partenariat auprès des organismes co-financeurs dont les GIACs & l'OFPT.

### Nous mettons à votre disposition une équipe :

- d'experts en formation professionnelle ;
- à l'écoute de vos besoins stratégiques et opérationnels ;
- de conseillers et consultants en process d'immersion, de la compréhension à la mise en place de votre plan d'action ;
- d'accompagnateurs en stratégie de développement individuel, de vos équipes et de votre organisation.

## Etapes de notre démarche pédagogique globale



Pour assurer toutes nos formations pluridisciplinaires, Keep In Coaching se base sur une **méthodologie dynamique et interactive**. En effet, nos Experts Coachs Formateurs veillent à ce que les participants à nos actions de formations soient de véritables acteurs de leurs cycles de formation à travers le partage d'idées et d'expériences professionnelles.

Pour les sociétés affiliées à la CNSS, tous les frais relatifs à vos **ingénieries de formation** et vos **actions de formation** proposées par KIC sont partiellement remboursables par l'OFPPT et le GIAC dans le cadre des Contrats Spéciaux de Formation à hauteur de 70%.

Toutes nos formations donnent droit à une **attestation de formation** pour chaque participant.

Le diagnostic stratégique s'inscrit dans la démarche stratégique générale de l'entreprise. Il correspond à la première phase du processus d'analyse. Celui-ci recense l'ensemble des **ressources & compétences** dont dispose l'organisation. Nous parlons de **diagnostic** puisqu'il s'agit bien d'élaborer le reflet exact de sa situation réelle à un instant donné en tenant compte en particulier de ses **clients** et de son **environnement concurrentiel**.

L'objectif du diagnostic stratégique est toujours l'amélioration de la **performance économique** de l'entreprise, et donc la création de valeur dans le respect de **l'organisation** et des **salariés**.

## 1. Le diagnostic stratégique interne

Le **diagnostic stratégique interne** de l'organisation consiste à identifier et analyser ses ressources & compétences afin de mettre en évidence celles qui constituent des atouts et celles qui représentent des faiblesses. Cette étape a pour objectif de révéler sans ambiguïté les avantages compétitifs qu'il sera possible d'utiliser comme pilier dans les scénarios de développement de l'entreprise ainsi que les axes de vigilance qu'elle devra combler pour rester compétitive.

## 2. Le diagnostic stratégique externe

Le **diagnostic stratégique externe** de l'organisation sert à comprendre l'ensemble des éléments qui impactent son activité mais qui ne font pas partie de son organisation propre : il s'agit de son environnement extérieur. La finalité de cette étape est de repérer les opportunités & les menaces externes permettant ainsi de conserver, voire renforcer ses facteurs clés de succès nécessaires pour contrer ces menaces.



Le catalogue **KIC** énumère ci-après, à titre indicatif, différents thèmes de formation.

Par ailleurs, si vous avez un besoin spécifique, nous demeurons à votre disposition pour vous fournir une offre taillée sur-mesure.

**ACCOMPAGNEMENT DE VOTRE VISION DE CREATION DE VALEURS ET VECTEURS DE PERFORMANCE**

- Plan stratégique de votre politique RH
- Réflexion et mise en place de référentiel de compétences de votre capital humain
- Ingénierie de formation
- Gestion de carrière
- GPEC : repérage et développement des potentiels & talents internes
- Gestion responsable des ressources humaines
- Gestion administrative des ressources humaines
- Conduite d'entretiens conflictuels en RH
- Recrutement : techniques d'entretien & de recrutement
- Plan d'inclusion de vos nouvelles recrues

### **EFFICACITE PERSONNELLE**

- Coaching du comité de direction « initiateur d'une démarche globale »
- Coaching individuel « global ou ponctuel »
- Coaching collectif : CODIR, COMEX, groupe de travail ou groupe de projet
- Accompagnement individuel visant la mise en œuvre opérationnelle du contenu de la formation

### **EFFICACITE PROFESSIONNELLE : SOFT SKILLS**

- Construction & renforcement de la communication mode projet
- Coopération & amélioration des relations dans son contexte professionnel
- Gestion du temps & des priorités
- Gestion de stress
- Gestion de conflit
- Efficacité des réunions
- Fédération des équipes autour de la vision de l'entreprise



### TEAM BUILDING ET ANIMATION DE SEMINAIRES ENTREPRISES

Renforcer la solidarité professionnelle requiert une approche active, qui peut (ou doit) être considérée comme un investissement. En effet, l'esprit d'équipe et la collaboration vont de pair et sont la locomotive de stimulation des performances & de la productivité au travail.

Keep In Coaching met à votre disposition une équipe qui vous accompagne dans l'organisation de vos **team building** sous forme de journée entreprise, workshop ou événement par département/équipes/projets...

Nous vous proposons des programmes constructifs visant à encrenir votre culture & votre vision dans un environnement où la symbiose de votre capital humain constitue **LA FORCE COLLECTIVE** de votre entreprise.

- Leadership
- Gouvernance et analyse de performance
- Audit opérationnel
  - Mise en place d'une structure d'audit interne
- Organisation & stratégie
- Elaboration et / ou refonte du business model
- Elaboration et / ou refonte du business plan
- Responsabilité sociale des organisations (RSE)
- Auto développement
- Conseil en image
- Fédération des équipes autour de la vision de l'entreprise
- Engagement des équipes
- Gestion de conflit



## **ENTREPRISE**

- Développement de l'organisation
- Renforcement de son leadership et de ses habilités de direction
- Accroissement de ses capacités à concevoir des stratégies & plans innovants et concurrentiels

## **MANAGEMENT**

- Accompagnement de changement
- Intrapreneuriat
- Conduite des réunions & entretiens
- Développement du travail collaboratif
- Gestion de situations critiques ou de conflit
- Développement des compétences de ses collaborateurs
- Motivation & organisation des équipes
- Inclusion des équipes dans les valeurs de l'entreprise : engagement et appartenance
- Constitution d'équipes performantes
- Identification & accompagnement de votre vivier de talents & gestion de leurs carrières

## **INNOVATION ET CREATIVITE**

- Lancement & conduite de projets novateurs
- Stimulation de la créativité des autres : Mind mapping et autres outils
- Renforcement de l'esprit d'innovation
- Dynamisation des réunions pour plus d'innovation et productivité





### COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- Développement des capacités communicationnelles en interne
- Prise de parole en public
- Rédaction d'écrits percutants
- Techniques d'expression écrite
- Techniques d'expression orale
- Facilité de communication avec les différents niveaux hiérarchiques
- Techniques d'écoute active
- Communication de crise

### COMMUNICATION TRANSVERSALE

- Développement de l'agilité organisationnelle
- Installation de climat propice à l'interaction
- Management hors lien hiérarchique
- Collaboration dans le cadre d'un projet global Entreprise
- Mise en avant de l'intelligence collective
- Capacité d'écoute et d'adaptation de sa communication

**DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**



**MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES**



**NEGOCIATION**



**GESTION DE LA RELATION CLIENT**



**TECHNIQUES DE VENTE/PROSPECTION**



**ETUDES & VEILLE**

## TECHNIQUES COMMERCIALES ET RELATION CLIENTS

### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Création de dynamique de groupe: bâtir une équipe commerciale efficace & efficiente
- Formation de base des commerciaux
- Formation des formateurs
- Présentations commerciales
- Agrément & suivi de plan d'action
- Gestion efficace de temps
- Efficacité des réunions commerciales
- Standardisation d'outils

### MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

- Elaboration d'une stratégie commerciale
- Clés de performances d'une équipe commerciale
- Mise en place de plan de développement personnel annuel
- Animation, motivation & direction d'une équipe commerciale
- Délégation
- Gestion de carrière des collaborateurs
- Coaching des équipes commerciales : outils & attitudes
- Mise en place et suivi de dashboard des performances et KPI's

### ETUDES ET VEILLE

- Maîtrise des techniques d'études de marché
- Compréhension & mise en place de benchmarking
- Evaluation de rentabilité des projets/investissements
- Suivi de veille concurrentielle
- Collaboration Marketing/Commercial : le succès des projets
- Veille stratégique
- Recommandations internes de projet

### TECHNIQUES DE PROSPECTION ET DE VENTE

- Techniques de vente B to B
- Techniques de vente B to C
- Administration des ventes
- Techniques de merchandising
- Formation des animateurs de points de vente
- Gestion des réseaux de distribution
- Formation des distributeurs
- Vente & prospection téléphonique
- Analyse et prévision des ventes
- Catégorie management

### NEGOCIATION ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

- Fondamentaux de la relation client
- Techniques de négociation & d'argumentation commerciale
- Gestion du portefeuille client
- Suivi des performances clients
- Traitement des objections client
- Gestion de la relation client interne & aspect psychologique
- Gestion de recouvrement/créances clients
- Négociation d'un contrat commercial
- Préparation & prise de rendez-vous client
- Mesure de la satisfaction client
- Traitement des réclamations clients



## AUDIT

- Révision des comptes
- Audit de la fonction comptable
- Audit comptable et financier

## COMPTABILITE ET CONTRÔLE DE GESTION

- Gestion de caisse et de trésorerie
- Gestion de la paie
- Arrêté des comptes annuels
- Gestion de la comptabilité des PME
- Comptabilité des associations
- Comptabilité bancaire
- Normes IFRS & consolidation des comptes
- Comptabilité générale
- Comptabilité approfondie
- Comptabilité analytique
- Pilotage efficace de la fonction comptable & financière
- Contrôle de gestion : développement des compétences d'analyse
- Contrôle de gestion: présentations pertinentes des résultats et indicateurs

## FINANCE D'ENTREPRISE

- Fondamentaux des marchés financiers
- Finance solidaire, finance durable, investissement socialement responsable
- Titrisation
- Fusions acquisition - M&A
- Levée de fonds
- Crowdfunding
- Communication financière des entreprises cotées
- Analyse financière et suivi de la performance
- Optimisation et gestion stratégique des coûts
- Préparation à l'introduction en bourse
- Financement du développement : dette, mezzanine ou fonds propres
- Organismes de placement collectif en valeurs mobilières OPCVM
- Organismes de placement collectif en immobilier-OPCI
- Organismes de Placement Collectif en Capital OPCC

## **FISCALITE**

- Maîtriser les principales taxes de l'entreprise
- La pratique de l'audit fiscal
- Retraitement du résultat fiscal
- Aspects pratique du traitement fiscal de la paie
- Aspects juridiques et fiscaux d'une fusion acquisition
- Fiscalité immobilière

## **JURIDIQUE**

- Médiation
- Arbitrage
- Loi de protection des données personnelles 09-08
- Réglementation des marchés publics
- Réglementation bancaire et financière
- Droit des affaires
- Droit du travail
- Droit immobilier



## **QUALITE**

- Maîtrise & déploiement de la certification ISO 9001 & les approches sectorielles
- Métiers de la qualité
- Management par la qualité
- Outils de management de la qualité
- Pilotage du système intégré (QSE)
- Audit qualité

## **SECURITE ET HYGIENE**

- Audit HACCP & hygiène
- Audit sécurité OHSAS 18001
- Formation des membres du comité hygiène & sécurité
- Formation des responsables de sécurité
- Formation en secourisme SST
- Normes sociales SA 8000
- Santé et sécurité au travail : référentiel OHSAS 1999/18001
- Sensibilisation à la sécurité incendie





### MANAGEMENT DES SYSTEMES D'INFORMATION

- SAP
- BW
- Cloud, infrastructures, réseaux & télécoms
- Système des ventes HHT, CSS
- Création de site : outils & CMS
- Développement logiciel décisionnel

### INFOGRAPHIE

- Indesign & Acrobat
- Maquette & chaîne graphique
- Sketchup, SolidWorks
- Photoshop & Illustrator
- Publisher, Visio Pro
- AutoCAD

### BUREAUTIQUE

- Access
- Excel
- Word
- Powerpoint, Prezi, Keynote
- MS-project
- Outlook

### METIER DE L'ASSISTANAT

- Clés de réussite de l'assistanat
- Accueil téléphonique et physique

### OUTILS INDISPENSABLES

- Développement personnel
- Gestion de priorités
- Gestion de stress
- Partage de l'information
- Renforcement de la communication professionnelle & rédaction de courriers
- Organisation
- Gestion du temps de travail
- Planification
- Gestion des relations avec les différents niveaux hiérarchiques





et autres...



# KEEP IN COACHING

THE BEST AND BRIGHTEST FOR YOU



Communication



Management



Commercial



Coaching

## CONTACT

**Fatima Zahra MICHAOU** Tél. : +212 (0) 666 703 058 E-mail : [kic.fmichaoui@gmail.com](mailto:kic.fmichaoui@gmail.com)

**Dounia BENNIS** Tél. : +212 (0) 661 388 746 E-mail : [kic.dbennis@gmail.com](mailto:kic.dbennis@gmail.com)

**Adresse :** 46, boulevard Zerktouni, 2<sup>ème</sup> étage, appartement 6 - Casablanca