



COMMUNICATION - TELECOMMUNICATION - MARKETING & DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

ФДЕЛЕГОВЬЕШЕН СОУМЕРСИАГ
ТЕГЕСОУМНИСАТИИ - МАРКЕТИНГ
КОММУНИКАЦИИ - МАРКЕТИНГ



La FONCTION COMMUNICATION d'entreprise repose sur trois enjeux :

- donner du sens à la stratégie de l'entreprise et permettre à chacun de se l'approprier et de la décliner au quotidien ;
- concourir au développement de l'activité par la mise en œuvre d'outils et de techniques de communication ;
- faciliter les relations de coopération et de confiance entre les acteurs internes et externes.



Chyqat, à travers les Modules qui vous sont proposés ici, vous offre la possibilité de maîtriser tous les contours de cette Fonction essentielle, de positionner votre entreprise et de posséder toutes armes de succès de votre profession de spécialiste de la Communication acteurs internes et externes.

COMMUNICATION

Références	CYCLES DES MODULES	Nbre de jours de format*
CQTCOM*1W	Optimiser sa communication institutionnelle : des outils et des méthodes pour piloter l'identité et valoriser l'image de son entreprise.	15 jours de formation
CQTCOM*2W	Bien cibler ses actions de communication : le bon message pour la bonne cible	15 jours de formation
CQTCOM*3W	Plan de Communication Interne et Externe : Elaboration, Enjeux et Outils	15 jours de formation
CQTCOM*4W	Concevoir un projet de communication performant	15 jours de formation
CQTCOM*5W	Optimiser sa communication interne : privilégier les actions à valeur stratégique	15 jours de formation
CQTCOM*6W	Stratégie et plan de communication externe : une démarche méthodologique, pragmatique et outillée pour mettre en œuvre une communication externe performante.	15 jours de formation
CQTCOM*7W	Les Techniques de la Communication de crise	15 jours de formation
CQTCOM*8W	Protocole et usages diplomatiques	15 jours de formation
CQTCOM*9W	Chargé(e) de communication : les techniques et les meilleures pratiques pour être performant.	15 jours de formation
CQTCOM*10W	Communication Publique et Plan de Communication	15 jours de formation
CQTCOM*11W	Etablir sa stratégie web communication : les leviers de réussite pour une communication efficace de son entreprise sur le net	15 jours de formation
WTI*MCOTW	Les 16 leviers de réussite pour une communication efficace de son entreprise sur le net	15 jours de formation

ECONOMIE NUMERIQUE & TELECOMMUNICATION

Références	CYCLES DES MODULES	Nbre de jours de format*
CQTENT*J1	Marketing des services de télécommunication	15 jours de formation
CQTENT*J2	Planification & gestion du spectre	15 jours de formation
CQTENT*J3	Régulation et réglementation des Télécoms en Afrique	15 jours de formation
CQTENT*J4	La Qualité de service des communications électroniques : aspects techniques et contraintes liées à la régulation & meilleures pratiques	15 jours de formation
CQTENT*J5	Privatisation, concession de services publics et qualité de la régulation	15 jours de formation
CQTENT*J6	Recrutement de nouveaux clients et fidélisation en télécommunication	15 jours de formation
CQTENT*J7	La Gouvernance du secteur de l'économie numérique : rôles des acteurs publics, privés, société civile & meilleures pratiques	15 jours de formation
CQTENT*J8	Réseaux 3G et 4G : infrastructures, services et produits	15 jours de formation
CQTENT*J9	La Bonne Gouvernance des instances de régulation des Télécoms et postal	15 jours de formation
CQTENT*J10	Réseaux et télécommunications : présent et avenir	15 jours de formation
CQTENT*J11	Ingénierie des réseaux mobiles et réseaux sans fil	15 jours de formation
T11*TENTCOT	Il s'agit d'un module qui se déroule dans le cadre du programme de formation	15 jours de formation
OTL*TENTCOT	Il s'agit d'un module qui se déroule dans le cadre du programme de formation	15 jours de formation
EL1*TENTCOT	Il s'agit d'un module qui se déroule dans le cadre du programme de formation	15 jours de formation
CO1*TENTCOT	Il s'agit d'un module qui se déroule dans le cadre du programme de formation	15 jours de formation

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Références	CYCLES DES MODULES	Nbre de jours de format*
CQTDC*001	Vente et techniques de négociation commerciale	15 jours de formation
CQTDC*002	Business développement à l'international	15 jours de formation
CQTDC*003	Développer les ventes grâce au multi-canal	15 jours de formation
CQTDC*004	Responsable du Développement Commercial (Marketing - Vente -Management commercial)	15 jours de formation
CQTDC*005	Développer les ventes grâce au multi-canal	15 jours de formation

CQTDC*002	Développer les ventes grâce au multi-canal	notamment 15 jours
CQTDC*004	Vente -Management commercial (Marketing - Responsable du Développement Commercial)	notamment 15 jours
CQTDC*003	Développer les ventes grâce au multi-canal	notamment 15 jours
CQTDC*005	notamment 15 jours	notamment 15 jours
CQTDC*001	Vente et techniques de négociation commerciale	notamment 15 jours

MARKETING

Références	CYCLES DES MODULES	Nbre de jours de format*
CQTMARK*1I	Marketing des nouveaux produits et services	15 jours de formation
CQTMARK*2I	Analyse, suivi et exploitation des résultats marketing et commerciaux	15 jours de formation
CQTMARK*3I	Dynamisation et démultiplication de la communication interne	15 jours de formation
CQTMARK*4I	Customer Relationship Management (CRM)	15 jours de formation
CQTMARK*5I	La veille marketing et commerciale sur Internet: techniques et outils	15 jours de formation
CQTMARK*6I	Etudes et mesure de performance Marketing	15 jours de formation
CQTMARK*7I	Cibler votre Marché avec le Customer Insight (C.I.)	15 jours de formation
CQTMARK*8I	Les techniques d'innovation en Marketing	15 jours de formation
CQTMARK*9I	Positionnement marketing et créativité	15 jours de formation
CQTMARK*10I	Mise en place et déploiement d'une politique d'intelligence économique	15 jours de formation

10*MARKT01	Supplémentaire Mise en place et déploiement d'une politique d'intelligence économique	notamment de tout et
16*MARKT01	Supplémentaire Génération et exploitation d'informations	notamment de tout et
18*MARKT01	Génération en fonction d'un objectif	notamment de tout et
17*MARKT01	(I.C) Génération et exploitation d'informations	notamment de tout et
19*MARKT01	Génération de données et leur exploitation	notamment de tout et

CQTMARK*11I	Etudes et recherches marketing (études qualitatives et quantitatives)	15 jours de formation
CQTMARK*12I	Management de l'Information et Stratégies de Développement	15 jours de formation
CQTMARK*13I	Diagnostic et stratégies marketing- Benchmarking	15 jours de formation
CQTMARK*14I	Analyse, suivi et exploitation des résultats marketing et commerciaux.	15 jours de formation
CQTMARK*15I	Mise en œuvre et suivi du plan marketing	15 jours de formation
CQTMARK*16I	Les Nouvelles tendances du Marketing	15 jours de formation
CQTMARK*17I	Intelligence Économique : du concept vers la pratique.	15 jours de formation
CQTMARK*18I	Le Marketing opérationnel, démarche et outils	15 jours de formation
CQTMARK*19I	Analyse multi-variée des données marketing	15 jours de formation
CQTMARK*20I	Sociologie de la consommation et comportements du consommateur	15 jours de formation
CQTMARK*21I	Marketing stratégique, Marketing de l'Offre	15 jours de formation
CQTMARK*22I	Statistiques, données marketing & tableau de bord marketing	15 jours de formation
CQTMARK*23I	Management de la qualité des services et Pilotage de la performance	15 jours de formation
1ES*KBRAMT00	Performance	notamment de tout le
1ES*KBRAMT00	Génération de la qualité des services et pilotage de la	notamment de tout le
1ES*KBRAMT00	Génération de la qualité des services et pilotage de la	notamment de tout le
1ES*KBRAMT00	consommation	notamment de tout le
1ES*KBRAMT00	du commerce et des comportements sociaux	notamment de tout le
1EL*KBRAMT00	Génération de la qualité des services et pilotage de la	notamment de tout le
1EL*KBRAMT00	Génération de la qualité des services et pilotage de la	notamment de tout le
1EL*KBRAMT00	notamment de tout le	notamment de tout le



LES TARIFS PAR NOMBRE DE PARTICIPANTS

	DUREE	2	3	4	5	6	Plus de 6
En session	15 Jours	3.940 Euro	3.780 Euro	3.610 Euro	3.460 Euro	3.280 Euro	3.110 Euro
En réservation	DUREE	2	3	4	5	6	Plus de 6
		5	3	4	2	6	9

Ces Tarifs comprennent : La formation, la documentation, un Kit pédagogique complet, les pause-café, l'accueil, et le transfert sur les lieux de formation et à l'aéroport en fin de formation.

Divers Avantages : 1 PC portable + 1 Clé USB (8 Go) pour le stockage de vos données+ Clé connexion Internet Haut débit, petit déjeuner & déjeuner +1 Ouvrage d'actualité sur votre thème+ téléphone portable de Communication à moindre frais et bien d'autres cadeaux surprises à la fin du séminaire.



CHYQAT SARL

39 AVENUE LALLA YACOUT 5ème Etage Appt D
Casablanca - Maroc

GSM : 00212 670 443 138 - 00212 681 251 925 - Viber - WhatsApp -
imo : 00212 622 319 449 - Fax : 00212 522 272 878 / Skype :
chyqat.sarl

Emails : contact@chyqat-formation.com | chyqat@chyqat-formation.com



Representation de marques
Produits tropicaux
Tourisme d'affaires
Agroalimentaire
Formations