

PROGRAMME DE FORMATION 2025

THE PRESENTATION SKILLS OU LES COMPÉTENCES EN PRÉSENTATION

HM Consulting vous permet devenir efficace, professionnels et confiants dans les présentations, qu'elles soient formelles ou informelles.

Public cible : managers; responsables d'équipe; cadres supérieurs; formateurs et enseignants; consultants et auto-entrepreneurs; professionnels de l'évènementiel; professionnels des médias et de la communication; membres d'ONG et volontaires; étudiants et jeunes diplômés.

Objectifs de la formation:

Renforcer ses compétences dans le domaine de prise de parole en public dans le cadre du (Pro Let's go 2025)

Contenu de la formation:

- Introduction :
- La préparation
- Le contenu : type de présentation
- Le support de communication
- Outils et méthodes
- Tips pour réussir sa présentation
- Ce qu'il ne faut pas faire

FINANCIAL FLUENCY / LA MAITRISE FINANCIERE

HM Consulting vous aide à renforcer vos compétences en matière de gestion financière, vous permettant ainsi de prendre des décisions éclairées et de contribuer à la performance financière globale de vos organisations.

Public cible : professionnels de la finance et de la comptabilité; entrepreneurs et dirigeants d'entreprise; étudiants en finance, comptabilité et gestion; consultants en gestions et en stratégie financière; experts comptables et conseillers financiers; investisseurs et particuliers; responsables associatifs et ONG; cadres du secteur public.

Objectifs de la formation:

Comprendre les concepts financiers de base,
Élaborer et gérer un budget,
Analyser la rentabilité,
Améliorer la gestion de trésorerie,
Planification financière à long terme,
Anticiper et gérer les risques financiers,
Maîtriser les techniques de financement,
Améliorer la prise de décision financière,
Utilisation des outils financiers,
Avoir une vue d'ensemble des principes de gestion financière, afin qu'ils puissent gérer efficacement les finances d'une organisation ou leurs finances personnelles.

Contenu de la formation:

- Introduction à la finance,
- Introduction à l'analyse financière,
- Gestion simplifiée des encaissements et des dépenses,
- Budgétisation simplifiée,
- Gestion de trésorerie simplifiée,
- Sensibilisation des risques financiers.

ÉTUDE INTÉGRALE DU SYSCOHADA RÉVISÉ

HM Consulting vous permet d'avoir des connaissances pratiques et opérationnelle du SYSCOHADA révisé, afin d'assurer la conformité et d'améliorer les pratiques comptables et financières dans l'espace OHADA.

Public cible : professionnels de la comptabilité et de la finance ; dirigeants d'entreprises et cadres financiers ; étudiants et chercheurs en comptabilité ; cadres du secteur public et parapublic ; juristes qui travaillent dans le domaine de droit des affaires et fiscalistes ; investisseurs et analystes financiers intéressés par la compréhension des normes comptables.

Objectifs de la formation:

Comprendre les évolutions et révisions du SYSCOHADA,
Maîtriser les normes comptables,
Appliquer les nouvelles règles d'élaboration des états financiers,
Analyser les implications fiscales et juridiques,
Optimiser la gestion et la prise de décision,
Renforcer la transparence et la crédibilité des informations financières,
Préparer les professionnels aux audits,
Adopter les meilleures pratiques de gouvernance d'entreprise.

Contenu de la formation :

- Présentation du SYSCOHADA révisé, du droit comptable et cadre conceptuel
- Traduction comptable des opérations courantes
- Présentation des états financiers annuels
- Traduction comptable des opérations et problèmes spécifiques

SECURITE ET SANTE AU TRAVAIL

HM Consulting met à votre disposition cette formation afin de sensibiliser les employés et les responsables aux risques potentiels et bonnes pratiques pour assurer la sécurité en milieu de travail.

Public cible : employés de tous niveaux ; managers et responsables d'équipe ; agents de sécurité et responsables HSE (Hygiène, Sécurité, Environnement) ; techniciens et opérateurs ; employés des services logistiques et manutention ; personnels de maintenance ; ressources humaines ; toutes personnes intervenant dans des environnements à risques.

Objectifs de la formation:

Identifier les risques professionnels,
Connaître et respecter les normes de sécurité,
Adopter les bonnes pratiques de prévention,
Réagir efficacement en cas d'accident,
Développer une culture de la sécurité,
Améliorer la sécurité des installations,
Réduire les accidents et les coûts associés,
Promouvoir le bien-être au travail.

Contenu de la formation :

- Introduction à la sécurité au travail
- Identification des risques professionnels
- Techniques de prévention des accidents
- Mise en place de mesures de sécurité
- Gestion des situations d'urgence
- Suivi et amélioration continue de la sécurité

FORMATION EN MARKETING

THEMES :

1. ADMINISTRATION DES VENTES

HM Consulting vous permet de développer une expertise pratique et théorique du marketing pour mieux répondre aux besoins des entreprises et des marchés modernes.

Public cible : responsables et assistants commerciaux; chargées de l'administration des ventes; commerciaux et équipes de vente; chefs de service ou managers commerciaux; entrepreneurs et dirigeants de PME; les étudiants en marketing et tous ceux qui souhaitent s'orienter vers une carrière dans la gestion des ventes.

Objectifs de la formation:

Comprendre les principes fondamentaux de l'administration des ventes,
Acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement les processus de vente,
Apprendre à optimiser les performances de l'équipe commerciale,
Maîtriser les outils et les techniques pour assurer un suivi efficace des ventes et des clients.

Contenu de la formation:

- Introduction à l'administration des ventes
- Processus de vente et gestion du cycle de vente
- Gestion des leads et des prospects
- Utilisation des systèmes de gestion de la relation client (CRM)
- Techniques de vente et de négociation
- Suivi des performances de vente et analyse des indicateurs clés
- Gestion des objections et résolution des problèmes

2. ORGANISER UN EVENEMENT OU UNE ANIMATION COMMERCIALE ; ANALYSER LES RESULTATS

HM Consulting vous aide à maîtriser l'ensemble des étapes liées à l'organisation d'un évènement ou d'une animation commerciale, de la préparation à l'évaluation des résultats, en passant par la gestion en temps réel.

Public cible : responsable ou coordonnateurs d'évènements; chargés de marketing ou communication; entrepreneurs et dirigeants de PME; chargées de la promotion de merchandising; professionnels du secteur de la grande distribution ou du retail; analystes marketing ou data analysts; étudiants en marketing, événementiel ou gestion commerciale.

Objectifs de la formation:

Connaitre et savoir rassembler les éléments clés pour l'organisation d'un évènement ou d'une animation commerciale réussie, et savoir évaluer les retombées.

Contenu de la formation:

- Introduction
- Définir ou comprendre le concept
- Définir la ou les cibles
- Définir les objectifs
- Définir le format, le moment et le lieu
- Le choix de l'offre
- Les besoins et la logistique
- Le plan d'action et la check-list
- Le budget
- Choisir les prestataires et partenaires
- Soigner sa communication sur l'évènement
- Évaluer son évènement après sa tenue
- Établir un suivi commercial post évènement
- Exercices pratiques : Préparer et gérer l'organisation d'une animation commerciale performante.

3. GESTION DES RECLAMATIONS QUALITE PRODUIT

HM Consulting vous aide à mener une gestion rigoureuse et humaine des réclamations liées à la qualité des produits, tout en mettant en place des actions correctives et préventives qui améliorent le processus internes et renforcent la satisfaction des clients.

Public cible : responsables et techniciens qualité; service client et support technique; responsables SAV (Service Après -Vente); managers ou directeurs de production; chargées de la relation client; commerciaux et responsables des ventes; entrepreneurs et dirigeants de PME; responsables logistiques ou d'approvisionnement; professionnels en charge du contrôle qualité dans la distribution ou le retail.

Objectifs de la formation:

Comprendre les principes fondamentaux de l'administration des ventes.
Acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement les processus de vente.
Apprendre à optimiser les performances de l'équipe commerciale.
Maîtriser les outils et les techniques pour assurer un suivi efficace des ventes et des clients.

Contenu de la formation:

- Introduction à la gestion des réclamations qualité produit
- Processus de réception et d'enregistrement des réclamations
- Méthodes d'analyse des problèmes de qualité
- Techniques de résolution de problèmes et d'identification des causes racines
- Planification et mise en œuvre d'actions correctives et préventives
- Communication efficace avec les clients et les parties prenantes
- Documentation et suivi des réclamations qualité

FORMATION EN RH

THEMES :

1. ALIGNER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES AVEC LES OBJECTIFS STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE

HM Consulting vous permet d'apprendre à concevoir et à mettre en œuvre des stratégies de développement des compétences qui soutiennent directement la croissance, la performance et la compétitivité de l'entreprise.

Public cible : les responsables des ressources humaines; directeurs et responsables de la formation; managers et cadres dirigeants; directeurs de la stratégie; responsables du développement organisationnel, consultants en ressources humaines ou en stratégie; responsables de projets ou chefs d'équipe; entrepreneurs et dirigeants de PME; professionnels en reconversion vers les métiers RH ou la gestion de la formation.

Objectifs de la formation:

Connaitre les principes et outils nécessaires pour l'élaboration et exécution d'un plan de formation en fonction des objectifs de l'entreprise.

Comprendre les principes de l'alignement stratégique des compétences.

Acquérir les compétences nécessaires pour identifier les besoins en compétences de l'entreprise.

Apprendre à concevoir et à mettre en œuvre un plan de développement des compétences aligné sur les objectifs stratégiques de l'entreprise.

Maîtriser les outils et les techniques pour évaluer l'efficacité du plan de développement des compétences.

Contenus de la formation:

- Introduction à l'alignement stratégique des compétences
- Analyse des objectifs stratégiques de l'entreprise
- Identification des besoins en compétences
- Conception et planification d'un plan de développement des compétences
- Communication et mobilisation des parties prenantes
- Mise en œuvre du plan de développement des compétences
- Évaluation de l'efficacité du plan et ajustements nécessaires

2. CONSTRUIRE SA STRATÉGIE D'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR

HM Consulting vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'expérience collaborateur qui améliore l'engagement, la satisfaction et la rétention des employés tout en soutenant la performance globale de l'entreprise.

Public cible : responsables des ressources humaines; directeurs et responsables du développement RH; responsables de la communication interne; managers et cadres dirigeants; responsables de la culture d'entreprise et de l'engagement collaborateur; directeurs généraux et dirigeants; consultants en gestion des ressources humaines ou en stratégie d'expérience employé; responsables du développement organisationnel; professionnel en charge de la transformation digitale et de l'innovation; entrepreneurs et dirigeants de PME.

Objectifs de la formation:

Améliorer l'Expérience Collaborateur et avoir une Marque Employeur forte,
Comprendre les fondements de l'expérience collaborateur (Employée Expérience),
Acquérir les compétences nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'expérience collaborateur efficace,
Apprendre à identifier les leviers permettant d'améliorer l'engagement, la satisfaction et la rétention des collaborateurs,
Maîtriser les outils et les techniques pour mesurer et évaluer l'impact de la stratégie sur le bien-être des collaborateurs.

Contenus de la formation:

- Introduction à l'expérience collaborateur : concepts et enjeux
- Analyse des besoins et des attentes des collaborateurs
- Conception d'une stratégie d'expérience collaborateur alignée sur les objectifs de l'entreprise
- Identification des leviers d'action pour améliorer l'engagement et la satisfaction des collaborateurs
- Planification et mise en œuvre des actions prioritaires
- Communication et mobilisation des équipes autour de la stratégie
- Évaluation de l'impact de la stratégie sur le bien-être des collaborateurs

FORMATION EN GESTION

THEMES :

1. GESTION DES IMMOBILISATIONS ET DU PATRIMOINE IMMOBILIER

HM Consulting vous aide à gérer de façon efficace, les immobilisations et le patrimoine immobilier de l'entreprise, en intégrant des aspects financiers, techniques, légaux et stratégiques.

Public cible : responsables comptables et financiers; gestionnaires de patrimoine immobilier; responsables des services généraux ou de la gestion des installations; directeurs et gestionnaires immobiliers; auditeurs internes et contrôleurs de gestion; gestionnaires d'actifs; responsables du patrimoine des collectivités territoriales; entrepreneurs ou dirigeant de PME; responsables des achats et de la logistique; professionnels du secteur immobilier.

Objectifs de la formation:

Maîtriser les outils de gestion des immobilisations et du patrimoine,
Comprendre les principes fondamentaux de la gestion des immobilisations et du patrimoine immobilier,
Acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement les actifs immobiliers d'une organisation,
Apprendre à optimiser l'utilisation et la valeur des immobilisations,
Maîtriser les outils et les techniques pour assurer le suivi et la maintenance du patrimoine immobilier.

Contenus de la formation:

- Introduction à la gestion des immobilisations et du patrimoine immobilier.
- Classification et évaluation des actifs immobiliers.
- Gestion administrative et financière des immobilisations : acquisition, amortissement, cession.
- Planification et suivi de la maintenance préventive et corrective.
- Gestion des contrats de location et des baux.
- Utilisation des logiciels spécialisés dans la gestion des immobilisations.
- Aspects réglementaires et juridiques liés à la gestion immobilière.

2. AUTOCAD ET ROBOT

HM Consulting propose également la formation sur la maîtrise de l'AUTOCAD pour la conception et le ROBOT pour l'analyse et le dimensionnement des structures, tout en facilitant une approche intégrée et collaborative dans les projets de construction et d'ingénierie.

Public cible : étudiants et jeunes diplômés en génie civil; architecture et mécanique; professionnels de l'architecture et du génie civil; bureaux d'études et entreprise de construction; formateurs et enseignants dans la discipline d'architecture et de génie civil.

Objectifs de la formation:

Maîtriser l'outil de dessin (AUTOCAD) et de dimensionnement des ouvrages (ROBOT),
Montage des dossiers de projets.

Contenus de la formation:

- Interface du logiciel et configuration
- Sélection / Visualisation
- Dimensionnement béton armé
- Atelier pratique *1
- Charges de la structure
- Analyses de structure
- Atelier Pratique *2 / Etude d'une coque (Dalle pleine)
- Analyse de la structure –Résultats
- Ferrailage des poteaux
- Ferrailage des poutres, Longrine, voile, Semelle, Poutre redressement...
- Ferrailage des coques
- Etude des fondations
- Impressions

3. MANAGEMENT DES ARCHIVES ET RECORDS

HM Consulting vous aide à acquérir une vision complète et stratégique de la gestion des archives et records, tout en assurant une maîtrise technique, légale et organisationnelle des pratiques dans ce domaine

Public cible : archivistes et gestionnaires d'archives; responsables de la conservation; directeurs d'institution; gestionnaires de la conformité et la gouvernance; fonctionnaires et agents publics; techniciens et spécialistes de la documentation; entreprises et organisations; consultants et formateurs en gestion de l'information; étudiants en bibliothéconomie, sciences de l'information ou gestion des archives.

Objectifs de la formation:

Maîtriser les enjeux et Opportunités d'une politique documentaire,
Comprendre les principes fondamentaux du management des archives et records,
Acquérir les compétences nécessaires pour gérer efficacement les documents et les archives au sein d'une organisation,
Apprendre à mettre en place et à maintenir un système de gestion des archives conforme aux normes et aux réglementations en vigueur,
Maîtriser les outils et les techniques pour assurer la conservation, l'accès et la sécurité des archives.

Contenus de la formation:

- Introduction au management des archives et records : concepts et enjeux.
- Normes et réglementations en matière de gestion des archives.
- Évaluation des besoins en gestion documentaire et archivistique.
- Conception et mise en œuvre d'un plan de gestion des archives.
- Classification, indexation et archivage des documents.
- Utilisation des outils informatiques et des logiciels de gestion documentaire.
- Sécurité, confidentialité et accès aux archives.

4. ORGANISATION PHYSIQUE DES DOCUMENTS ET INTELLECTUELLES

Grace à ces formations, HM Consulting vous dote des compétences nécessaires pour gérer efficacement l'organisation physique et intellectuelle des documents au sein de vos entreprises, en garantissant la conformité, la sécurité et l'accessibilité des informations.

Public cible : professionnels de l'information et des archives; fonctionnaires et agents administratifs; responsables de la gestion documentaire; chefs de projets et responsables d'équipe; consultants et formateurs en gestion de l'information; étudiants en sciences de l'information, archivistique, ou bibliothéconomie.

Objectifs de la formation:

Renforcer ses compétences en archivages,
Comprendre les principes fondamentaux de l'organisation physique des documents et des pratiques intellectuelles,
Acquérir les compétences nécessaires pour organiser efficacement les documents physiques et électroniques,
Apprendre à développer des pratiques intellectuelles telles que la prise de notes, la gestion des informations et la recherche documentaire,
Maîtriser les outils et les techniques pour optimiser la gestion de l'information dans un contexte professionnel.

Contenus de la formation:

- Principes de base de l'organisation physique des documents : tri, classement, archivage.
- Gestion des documents électroniques : création de dossiers, utilisation de logiciels de gestion documentaire.
- Développement des pratiques intellectuelles : prise de notes, rédaction de synthèses, élaboration de rapports.
- Utilisation d'outils informatiques pour la gestion de l'information : logiciels de traitement de texte, tableurs, gestionnaires de tâches.
- Techniques de recherche documentaire sur Internet : utilisation de moteurs de recherche avancée, de bases de données spécialisées.
- Veille informationnelle : méthodes et outils pour rester informé dans son domaine d'activité.

5. PROTOCOLES, RELATIONS INTERNATIONALES ET GESTION DES CEREMONIES

HM Consulting vous aide à vous doter d'une connaissance approfondie des aspects clés du protocole, des relations internationales et de la gestion des cérémonies, vous permettant de gérer les événements de manière professionnelle et conforme aux normes internationales.

Public cible : diplomates et agents des affaires étrangères; professionnels et étudiants en relations internationales; organisateurs d'événements; responsables de la communication; membres des ONG ou associations travaillant dans le domaine humanitaire ou social.

Objectifs de la formation:

Maitriser les fondamentaux du protocole et des relations internationales,
Comprendre les principes fondamentaux du protocole et des relations internationales,
Acquérir les compétences nécessaires pour organiser et gérer des événements diplomatiques et officiels,
Apprendre à appliquer les règles de protocole dans différentes situations et cultures,
Maîtriser les techniques de communication interculturelle et de gestion des cérémonies.

Contenus de la formation:

- Introduction au protocole et aux relations internationales.
- Les règles de protocole et d'étiquette dans différents contextes.
- Planification et gestion d'événements officiels : cérémonies protocolaires, visites officielles, conférences diplomatiques.
- Communication interculturelle : compréhension des codes culturels, des traditions et des coutumes.
- Préparation et coordination des protocoles pour les rencontres internationales et les sommets.
- Gestion des situations de crise et des incidents protocolaires.
- Utilisation des outils et des logiciels de gestion d'événements.

The presentation skills ou les compétences en présentation

HM Consulting vous permet devenir efficace, professionnels et confiants dans les présentations, qu'elles soient formelles ou informelles.

Public cible : managers; responsables d'équipe; cadres supérieurs; formateurs et enseignants; consultants et auto-entrepreneurs; professionnels de l'évènementiel; professionnels des médias et de la communication; membres d'ONG et volontaires; étudiants et jeunes diplômés.

Objectifs de la formation:

Renforcer ses compétences dans le domaine de prise de parole en public dans le cadre du (Pro Let's go 2025)

Contenu de la formation:

- **Introduction :**
- **La préparation**
- **Le contenu : type de présentation**
- **Le support de communication**
- **Outils et méthodes**
- **Tips pour réussir sa présentation**
- **Ce qu'il ne faut pas faire**

FINANCIAL FLUENCY / LA MAITRISE FINANCIERE

HM Consulting vous aide à renforcer vos compétences en matière de gestion financière, vous permettant ainsi de prendre des décisions éclairées et de contribuer à la performance financière globale de vos organisations.

Public cible : professionnels de la finance et de la comptabilité; entrepreneurs et dirigeants d'entreprise; étudiants en finance, comptabilité et gestion; consultants en gestions et en stratégie financière; experts comptables et conseillers financiers; investisseurs et particuliers; responsables associatifs et ONG; cadres du secteur public.

Objectifs de la formation:

Comprendre les concepts financiers de base,
Élaborer et gérer un budget,
Analyser la rentabilité,
Améliorer la gestion de trésorerie,
Planification financière à long terme,
Anticiper et gérer les risques financiers,
Maîtriser les techniques de financement,
Améliorer la prise de décision financière,
Utilisation des outils financiers,
Avoir une vue d'ensemble des principes de gestion financière, afin qu'ils puissent gérer efficacement les finances d'une organisation ou leurs finances personnelles.

Contenu de la formation:

- **Introduction à la finance,**
- **Introduction à l'analyse financière,**
- **Gestion simplifiée des encaissements et des dépenses,**
- **Budgétisation simplifiée,**
- **Gestion de trésorerie simplifiée,**
- **Sensibilisation des risques financiers.**

STRATEGIE ET BUSINESS DEVELOPMENT

HM Consulting vous permet, grâce à ses formations, d'avoir des compétences et des outils nécessaires pour élaborer et exécuter des stratégies de développement commercial efficaces, favorisant ainsi la croissance et la pérennité de l'organisation.

Public cible : entrepreneurs et fondateurs d'entreprise; managers et cadres supérieurs; professionnels du développement commercial; consultants en stratégie et développement; étudiants et jeunes diplômés en gestion ou business; investisseurs et capital risqueurs; cadres du secteur public et ONG.

Objectifs de la formation:

Développer sa Carrière,
Analyser la stratégie de l'entreprise afin de déterminer ses forces, points d'amélioration, opportunités, menaces,
Identifier de nouveaux leviers de croissance performants et responsables (produits, marchés, investissements...),
Déterminer la stratégie marketing et commerciale et élaborer le plan de développement,
Étudier et suivre la concurrence et le secteur d'activité,
Démarcher de nouveaux clients et partenaires,
Fidéliser les clients en renforçant sa posture,
Manager des projets transverses (méthode Lean et Agile),
Piloter les indicateurs budgétaires et financiers de son activité.

Contenu de la formation:

- **Définir et déployer la stratégie dans un environnement et un périmètre donnés**
- **Piloter une activité complexe**
- **Développer et fidéliser son portefeuille clients.**

INGENIERIE DE FORMATION

HM consulting vous permet, grâce à ces formations d'être capables de concevoir, mettre en œuvre et évaluer des dispositifs de formations adaptés aux besoins des apprenants et aux objectifs des entreprises.

Public cible : responsables pédagogiques, formateurs, concepteurs pédagogiques, les étudiants et jeunes diplômés en gestion des ressources humaines.

Objectifs de la formation :

Savoir identifier les besoins en formation,
Concevoir des dispositifs de formation,
Développer des outils pédagogiques,
Planifier la mise en œuvre,
Evaluer les dispositifs de formations,
Accompagner les apprenants,
Intégrer les nouvelles technologies.

Contenu de la formation :

- Analyse des besoins en formations,
- Conception pédagogique,
- Mise en œuvre de la formation,
- Evaluation de la formation,
- Pilotage et ajustement.

L'ANDRAGOGIE

HM Consulting vous aide grâce à ces formations, de comprendre et de maîtriser les principes de l'apprentissage des adultes afin de concevoir et d'animer des formations adaptées à ce public.

Public cible : formateurs, concepteurs pédagogiques, responsables de formation, coach et consultants en développement professionnel, gestionnaire de programme de formation continue et toute personne impliquée dans la formation des adultes.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes de base de l'andragogie,
Adapter les méthodes pédagogiques,
Concevoir les programmes de formation qui répondent aux attentes des adultes,
Utiliser les techniques d'animation efficaces,
Evaluer les besoins des apprenants,
Mettre en place des stratégies d'évaluation et de feedback,
Promouvoir l'apprentissage autonome.

Contenu de la formation :

- Fondement de l'andragogie,
- Caractérisés des apprenants adultes,
- Conception des formations pour adultes,
- Méthodes pédagogiques spécifiques à l'andragogie,
- Motivation et engagement des adultes,
- Evaluation et feedback dans l'andragogie,
- Utilisation des technologies dans l'apprentissage des adultes.

LA SOCIOLOGIE DES ORGANISATIONS

HM Consulting vous aide à travers ces formations, d'avoir des compétences théoriques et pratiques nécessaires pour comprendre et analyser les dynamiques organisationnelles.

Public cible : cadres et dirigeants d'entreprises; professionnels des ressources humaines; consultants en management et en organisation; étudiants en sociologie, management, ou sciences sociales ; responsables de la gestion du changement ; consultants en RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) ; professionnels du secteur public et ONG ; syndicalistes et représentants du personnel.

Objectifs de la formation :

Comprendre les concepts fondamentaux de la sociologie des organisations,
Analyser les structures organisationnelles,
Examiner les dynamiques de pouvoir et de prise de décision,
Comprendre le rôle de la culture organisationnelle,
Etudier les processus de changement organisationnel,
Développer une approche critique des organisations,
Maîtriser les outils d'analyse sociologique,
Appréhender les enjeux contemporains des organisations,
Favoriser une réflexion sur l'amélioration des pratiques organisationnelles.

Contenu de la formation :

- Introduction à la sociologie des organisations
- La théorie classique des organisations
- Les nouvelles approches en sociologie des organisations
- Le pouvoir, la hiérarchie et la prise de décision
- La culture organisationnelle
- Les dynamiques de changement organisationnel
- L'individu dans l'organisation
- Les organisations et la société
- Les méthodes de recherche en sociologie des organisations

LA PSYCHOLOGIE POSITIVE ET LE DEVELOPPEMENT PERSONNEL

HM Consulting met à votre disposition, des formations vous permettant de mieux vous connaître, de développer votre bien-être et de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel durable. Ces compétences sont applicables aussi bien dans la vie quotidienne que dans le milieu de travail pour améliorer la qualité de vie et la performance globale.

Public cible : particuliers souhaitant améliorer leur bien-être personnel ; professionnels du management des ressources humaines ; coach et consultants en développement personnel ; professionnels de l'éducation et de la formation ; professionnels de la santé et du bien-être ; entrepreneurs et travailleurs indépendants ; étudiants et jeunes professionnels ; professionnels des secteurs sociaux et de l'accompagnement.

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondements de la psychologie positive,
Développer des stratégies pour améliorer le bien-être et le bonheur,
Renforcer les forces de caractère et les compétences personnelles,
Améliorer la résilience et la gestion des échecs,
Accroître l'intelligence émotionnelle,
Apprendre à gérer le stress par la pleine conscience,
Trouver un sens à sa vie et à ses actions,
Cultiver une attitude optimiste et positive,
Favoriser des relations interpersonnelles positives,
Appliquer la psychologie positive au milieu professionnel.

Contenu de la formation :

- Introduction à la psychologie positive
- Bien-être et bonheur
- Les forces de caractère et les talents
- Résilience et gestion des échecs
- L'intelligence émotionnelle
- Pleine conscience et gestion du stress
- L'autoréalisation et le sens de la vie
- Optimisme et pensées positives
- Relations interpersonnelles positives
- L'épanouissement au travail

LA GESTION DES SITUATIONS D'URGENCE ET DES CRISES

HM Consulting vous permet de mettre en place un système efficace de gestion de crise et à coordonner les actions nécessaires pour minimiser les impacts humains, matériels et financiers lors de situations d'urgence.

Public cible : directeurs et responsables QHSE, responsables de la sécurité et de la santé au travail, directeurs des opérations et responsables des sites, responsables des ressources humaines impliqués dans la gestion des crises, chefs de service ou responsables d'équipes ayant une responsabilité directe sur des équipes et devant coordonner les actions en cas d'urgence, auditeurs internes et consultants en gestion des risques, membres des comités de direction et cadres dirigeants, responsables de la gestion des risques et de la continuité des activités, responsables communication de crise.

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondamentaux des situations d'urgence et des crises,
Acquérir les compétences en évaluation des risques,
Maîtriser la conception et la mise en place d'un plan d'urgence,
Savoir organiser et mobiliser une équipe de gestion de crise,
Développer des compétences en communication de crise,
Réagir efficacement aux crises grâce à des simulations,
Collaborer avec les services d'urgence et les autorités,
Savoir gérer les ressources en situation de crise,
Préparer le retour à la normale après une crise,
Amélioration continue et gestion des leçons apprises.

Le contenu de la formation :

- Introduction aux situations d'urgence et crises
- Préparation et prévention
- Mise en place du plan d'urgence
- Gestion de la communication en temps de crise
- Coordination avec les autorités et les services d'urgence
- Exercices pratiques et simulations
- Gestion des ressources durant la crise
- Phase post- crise : le retour à la normale
- Retour d'expérience
- Normes et cadre légal

LEADERSHIP DE QUALITE

HM Consulting vous aide à développer les compétences nécessaires pour diriger efficacement des équipes, favoriser l'engagement des collaborateurs, et améliorer la performance organisationnelle.

Public cible : cadres dirigeants et membres de la direction ; managers et responsables d'équipes ; responsables des ressources humaines ; chefs de projet ; entrepreneurs et créateurs d'entreprises ; consultants en management et en leadership ; futurs leaders et cadres en formation ; responsables d'organisation à but non lucratif ou ONG ; leaders des communautés ou de groupes professionnels.

Objectifs de la formation :

Comprendre les concepts clés du leadership,
Développer un style de leadership adapté,
Améliorer les compétences en communications et en influence,
Renforcer l'intelligence émotionnelle,
Gérer et motiver une équipe efficacement,
Prendre des décisions éclairées et stratégiques,
Développer les capacités à gérer le changement,
Promouvoir un leadership éthique et responsable,
Encourager l'innovation et la créativité,
Evaluer et améliorer continuellement son leadership.

Contenu de la formation :

- Introduction au leadership de qualité
- Styles de leadership et leur impact
- Développement des compétences interpersonnelles
- Leadership collaboratif et gestion d'équipe
- Prise de décision et gestion du changement
- Leadership éthique et responsable
- Développement du leadership personnel
- Leadership visionnaire
- Résolution de problème et innovation
- Evaluation et amélioration continue du leadership

TRANSFORMATION DIGITALE ET INNOVATION

HM Consulting vous permet de comprendre les technologies clés et les tendances actuelles de la transformation digitale ; d'identifier comment ces technologies peuvent transformer les modèles d'affaires et améliorer l'efficacité ; développer une stratégie digitale cohérente et savoir accompagner le changement au sein de l'entreprise ; favoriser une culture d'innovation continue et apprendre à gérer les risques associés.

Public cible : dirigeants d'entreprise et cadres supérieurs ; responsables de l'innovation et de la stratégie ; managers et chefs de département ; directeurs et responsables informatiques (CIO, CTO) ; responsables marketing et expérience client, responsables des ressources humaines ; entrepreneurs et fondateurs de startups ; professionnels de la gestion de projet ; professionnels du cyber sécurité et de la gestion des données.

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondamentaux de la transformation digitale,
Identifier les opportunités d'innovation et de digitalisation,
Intégrer la digitalisation dans la stratégie d'entreprise,
Favoriser une culture d'innovation au sein de l'organisation,
Conduire le changement et gérer la transformation,
Optimiser l'expérience client grâce aux outils digitaux,
S'approprier les outils et technologies digitaux,
Assurer le cyber sécurité et la protection des données,
Développer une roadmap pour la transformation digitale.

Contenu de la formation :

- Introduction à la transformation digitale
- Ecosystèmes des technologies digitales
- Innovation et modèles d'affaires digitaux
- Conduite du changement et adoption digitale
- Stratégie digitale et alignement avec les objectifs de l'entreprise
- Expérience client et transformation digitale
- Cyber sécurité et protection des données dans le contexte digital
- Etudes de cas et ateliers pratiques

MARKETING DIGITAL

Grace à ces formations, HM Consulting vous permet de concevoir, d'exécuter et d'analyser des campagnes de marketing digital efficaces, grâce à la compréhension globale du marketing digital.

Public cible : entrepreneurs et dirigeants de PME ; professionnels du marketing traditionnel ; freelances et travailleurs indépendants ; étudiants en marketing ou communication ; community managers débutants ; créateurs de contenu ou blogueurs.

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondements du marketing digital,
Maîtriser les principaux canaux et leviers du marketing digital,
Optimiser la visibilité en ligne grâce au référencement,
Créer et gérer une présence efficace sur les réseaux sociaux,
Développer des compétences pratiques en publicité en ligne,
Analyser et mesurer les performances des campagnes,
Elaborer une stratégie globale de marketing digital.

Contenu de formation :

- Introduction au marketing digital
- Référencement naturel (SEO)
- Publicité en ligne (SEA)
- Marketing de contenu
- Marketing sur les réseaux sociaux (SMM)
- Email marketing
- Mesurer et analyser les performances (analytics)
- Stratégie digitale globale

RESPONSABILITE JURIQUE DES DIRIGEANTS

HM Consulting permet aux dirigeants d'entreprises d'être capables d'exercer leurs fonctions en toute sérénité, en tenant compte des cadres juridiques applicables, et à minimiser les risques juridiques pour l'entreprise et pour eux-mêmes.

Public cible : dirigeants d'entreprises ; managers et cadres supérieurs ; entrepreneurs et créateurs d'entreprises ; responsables juridiques et administrative ; membres des conseils de surveillance et d'administration ; actionnaires majoritaires ; cadres en transition vers des postes de directions.

Objectifs de la formation:

Comprendre les différentes formes de responsabilité,
Appréhender les risques juridiques liés à la gestion d'une entreprise,
Maîtriser les obligations légales et réglementaires,
Eviter les comportements à risque,
Assurer une prise de décision sécurisée,
Protéger les dirigeants contre les poursuites,
Se préparer à gérer les litiges et contentieux,
Promouvoir une gouvernance responsable.

Contenu de la formation :

- Introduction à la responsabilité juridique des dirigeants
- La responsabilité civile du dirigeant
- La responsabilité pénale du dirigeant
- La responsabilité fiscale du dirigeant
- Responsabilité sociale et environnementale
- Prévention des risques juridiques
- Les moyens de protections des dirigeants
- Etudes de cas et jurisprudence

CREATION ET GESTION D'UN RESEAU DE PARTENAIRES

HM Consulting vous aide à maximiser l'efficacité de vos relations partenariales, de sécuriser les engagements mutuels, et d'assurer une collaboration durable et fructueuse.

Il vous permet également de faire une approche pour maximiser les avantages concurrentiels obtenus à travers un réseau de partenaires efficace.

Public cible : entrepreneurs et créateurs d'entreprises ; directeurs généraux et dirigeants d'entreprises ; responsables des partenariats ; directeurs commerciaux et responsables du développement des affaires ; responsables des alliances stratégiques ; managers et cadres intermédiaires ; chargés de la stratégie et de l'innovation ; responsables de la communication et des relations publiques.

Objectifs de la formation :

Comprendre l'importance des partenariats stratégiques,
Développer les compétences en identification des partenaires,
Maîtriser les techniques de négociation et de formalisation des partenariats,
Structurer et formaliser les relations de partenariats,
Optimiser la gestion des relations partenaires,
Anticiper et résoudre les conflits dans les partenariats,
Mesurer et améliorer la performance des partenariats,
Renforcer la capacité à développer un réseau pérenne et évolutif.

Contenu de la formation :

- Introduction à la création d'un réseau de partenaires
- Identification et sélection des partenaires stratégiques
- Etablissement des relations de partenariat
- Gestion de relation avec les partenaires
- Outils et méthodes pour optimiser un réseau de partenaires
- Etudes de cas et partages des expériences

GESTION DES STOCKS

HM Consulting vous permet de mener une gestion plus rationnelle et efficiente des stocks, contribuant ainsi à une meilleure rentabilité et à une amélioration des processus logistiques de l'entreprise.

Public cible : responsables logistiques ; gestionnaires d'entrepôts ; responsables achats ; directeurs des opérations ; comptables et financiers ; responsables production ; entrepreneurs et chefs d'entreprise ; consultant en gestion d'entreprise et toute personne en charge de la gestion ou du suivi des inventaires.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes fondamentaux de la gestion des stocks,
Optimiser les niveaux de la gestion des stocks,
Réduire les coûts liés à la gestion des stocks,
Améliorer l'efficacité des processus d'approvisionnement,
Mettre en place des outils de suivi et de contrôle des stocks,
Améliorer la collaboration entre les différents services,
Maîtriser les techniques de prévision de la demande,
Evaluer les performances de la gestion des stocks.

Contenu de la formation :

- Introduction à la gestion des stocks
- Techniques et méthodes de gestion des stocks
- Processus d'approvisionnement et gestion des flux
- Outils de gestion des stocks
- Optimisation des stocks
- Contrôle et audit des stocks

NEGOCIATION COMMERCIALE

HM Consulting vous permet d'avoir les compétences nécessaires pour négocier efficacement dans divers contextes commerciaux, tout en favorisant des accords équilibrés et durables.

Nous aidons également à allier théorie et pratique pour renforcer les compétences des professionnels dans un domaine essentiel à la réussite commerciale.

Public cibles : commerciaux et vendeurs ; responsables commerciaux et directeurs des ventes ; entrepreneurs et dirigeants d'entreprises ; acheteurs et responsables des achats ; responsables des relations clients ; consultants en gestion des affaires ; managers et chefs de projet ; toute personne impliquée dans des négociations commerciale.

Objectifs de la formation:

Maîtriser les techniques de négociation,
Développer des stratégies de négociation efficaces,
Savoir gérer les objections et les blocages,
Conclure des accords gagnant-gagnant,
Renforcer la confiance en soi lors des négociations,
Améliorer la gestion des relations commerciales,
Adapter sa négociation aux contextes culturels et commerciaux.

Contenu de la formation :

- Introduction à la négociation commerciale
- Préparation à la négociation
- Techniques et stratégies de négociation
- Gestion des conflits et situation de blocage
- Conclusion de la négociation
- Négociation commerciale en contexte international

STRATEGIE DE CROISSANCE POUR PME

HM Consulting vous permet de Comprendre, planifier et mettre en œuvre des actions pour le développement durable des entreprises.

Public cible : dirigeants et fondateurs de PME ; managers et responsables d'équipes ; directeurs financiers et responsables de la trésorerie ; entrepreneurs et porteurs de projet ; consultant et conseillers en développement d'entreprise ; investisseurs et business angels.

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondements de la croissance en PME,
Analyser le marché et identifier les opportunités de croissance,
Définir une stratégie de croissance sur mesure,
Optimiser le financement et la gestion financière pour soutenir la croissance,
Renforcer l'organisation interne et la gestion des talents,
Optimiser les opérations et les processus,
Développer une stratégie de marketing et un positionnement fort,
Elaborer un plan de croissance concret et actionnable.

Contenu de la formation :

- Introduction à la stratégie de croissance
- Analyse de l'environnement et du marché
- Définir une stratégie de croissance adaptée
- Financer la croissance
- Construire une équipe pour soutenir la croissance
- Optimisation des processus et gestion des opérations
- Marketing de positionnement pour une croissance durable
- Etudes de cas et ateliers pratiques
- Plan d'action pour la mise en œuvre

ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES

HM Consulting vous permet d'élaborer un plan d'affaires complet et cohérent, et vous apporte une compréhension approfondie des éléments nécessaires pour bâtir une base solide et convaincre divers acteurs du potentiel d'un projet.

Public cible : entrepreneurs et futurs entrepreneurs ; startups et petites entreprises ; étudiants et jeunes diplômés en gestion, commerce, entrepreneuriat ... ; cadres et responsables de projets ; investisseurs potentiels et conseillers d'entreprise ; association et coopératives.

Objectifs de la formation :

Comprendre l'importance du plan d'affaires,
Maîtriser la structure et les éléments du plan d'affaires,
Analyser le marché et la concurrence,
Développer une stratégie de marketing et commerciale solide,
Construire un plan financier réaliste et convaincant,
Apprendre à rédiger et à présenter un plan d'affaires attractif,
Evaluer et ajuster le plan en fonction des besoins.

Contenu de la formation :

- Introduction au plan d'affaires
- Résumé exécutif
- Description de l'entreprise
- Analyse de marche
- Plan marketing et stratégie commerciale
- Organisation et gestion
- Plan opérationnel
- Plan financier
- Rédaction et présentation du plan d'affaires
- Evaluation et amélioration

CONTROLE DE GESTION AVANCE

HM Consulting a pour but de transformer les contrôleurs de gestion en véritables acteurs stratégiques, capables d'optimiser les performances de l'entreprise et d'assurer sa compétitivité dans un environnement complexe et en constante évolution.

Public cible : contrôleurs de gestion souhaitant développer des compétences avancées pour élargir leur champ d'action et prendre des responsabilités stratégiques ; directeurs financiers et responsables comptables qui veulent améliorer leurs méthodes de suivi des coûts, de budgétisation, et d'analyse des performances pour optimiser les résultats financiers de leur organisation ; managers et responsables opérationnels ; chefs de projet et gestionnaires de portefeuille ; consultants en gestion et stratégie qui souhaitent offrir des services de conseil plus pointus en matière de gestion financière et de performance en intégrant des techniques avancées de contrôle de gestion dans leurs recommandations ; auditeurs internes et externes ; étudiants et jeunes diplômés en finance et gestion.

Objectifs de la formation :

Développer des compétences en analyse avancée des coûts,
Optimiser le pilotage de la performance,
Renforcer les compétences en budgétisation et prévision,
Intégrer l'analyse prédictive et les Big Data dans le contrôle de gestion,
Acquérir des techniques avancées de diagnostic stratégique,
Renforcer les compétences en communication et en leadership,
Maîtriser les outils et logiciels de contrôle de gestion avancé,
Appliquer les compétences dans des contextes réels.

Contenu de la formation :

- Fondamentaux et rôle stratégique du contrôle de gestion avancé
- Techniques avancées de mesure et d'analyse des coûts
- Outils de pilotage de la performance
- Budgétisation avancée et rolling forecast
- Analyse prédictive et Big Data
- Diagnostic stratégique et aide à la décision
- Compétences transversales et comportementales
- Projets et études de cas

ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION

HM Consulting vous permet de vous outiller convenablement pour lancer et gérer les projets entrepreneuriaux innovants, en réduisant les risques et en augmentant les chances de succès sur le marché.

Public cible : entrepreneurs en herbe et aspirants créateurs d'entreprise ; étudiants et jeunes diplômés qui souhaitent explorer l'entrepreneuriat, en particulier dans le domaine de l'innovation et des nouvelles technologies ; fondateurs de startups et dirigeants de PME souhaitant intégrer davantage d'innovation et optimiser leur modèle d'affaires pour la croissance ; collaborateurs de grandes entreprises ; responsables de l'innovation et chefs de projets ; investisseurs et acteurs de l'écosystème entrepreneurial.

Objectifs de la formation :

Développer une mentalité entrepreneuriale,
Maîtriser les bases de la création d'entreprise,
Acquérir des compétences clés en gestion de l'innovation,
Développer un modèle d'affaires viable,
Apprendre les bases du financement,
Maîtriser les bases du marketing et de la communication,
Gérer les opérations et la croissance,
Développer un réseau professionnel,
Encourager l'innovation durable.

Contenu de la formation :

- Introduction à l'entrepreneuriat et à l'innovation
- Identification d'opportunité et génération d'idées
- Développement du model économique (business model)
- Stratégie de financement pour les entrepreneurs
- Planification et gestion de l'innovation
- Compétences en gestion pour les entrepreneurs
- Marketing et communication pour startups
- Stratégie de croissance et de développement

TRANSFORMATION DES IDEES EN PROJET CONCRET

HM Consulting vise à vous guider dans chaque étape de la transformation d'une idée en projet, en vous fournissant des outils, des méthodes, et des compétences pour une mise en œuvre structurée et réaliste.

Public cible : personnes ayant des idées d'entreprise ou de produits/services innovants mais ne sachant pas comment structurer et lancer leur projet ; responsables dans les entreprises cherchant à initier des projets innovants, à améliorer les processus existants ou à introduire de nouvelles stratégies ; membres d'organisations à but non lucratif souhaitant développer des projets pour répondre à des besoins spécifiques ou obtenir des financements ; étudiants en formation professionnelle ou technique ; employés ou cadres désireux de lancer des initiatives au sein de leur entreprise pour améliorer l'efficacité, l'innovation ou le service.

Objectifs de la formation :

Structurer et clarifier les idées,
Analyser la faisabilité des idées,
Développer un plan de projet détaillé,
Utiliser les outils de gestion de projet,
Gérer les risques et anticiper les obstacles,
Développer les compétences en communication et présentation,
Planifier les étapes de mise en œuvre,
Renforcer les capacités de prise de décision.

Contenu de la formation :

- Introduction au processus de transformation d'idées en projets
- Analyse et validation des idées
- Développement d'un plan de projet
- Outils et méthodologies pour structurer le projet
- Gestion des ressources et des risques
- Communication et présentation du projet
- Exécution et suivi du projet
- Evaluation et retour d'expérience

ECONOMIE CIRCULAIRE ET DEVELOPPEMENT DURABLE

HM Consulting vous aide à contribuer activement à la transition écologique et de mettre en œuvre des pratiques d'économie circulaire dans vos organisations, renforçant ainsi leur engagement en faveur du développement durable tout en augmentant leur compétitivité.

Public cible : dirigeants d'entreprises ; responsables de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) et chargés de projet en développement durable cherchant à approfondir leurs connaissances en économie circulaire ; managers et cadres opérationnels chargés de l'innovation et de l'amélioration des pratiques internes pour minimiser le gaspillage et valoriser les ressources ; professionnels du secteur public et collectivités ; entrepreneurs et startups de l'économie circulaire ; professionnels de l'industrie de la production ; étudiants et chercheurs en développement durable

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes de l'économie circulaire et développement durable,
Intégrer les concepts d'écoconception et de gestion durable des ressources,
Analyser et évaluer l'impact environnemental des activités,
Adopter des modèles économiques circulaires,
Se conformer aux cadres législatifs et normatifs,
Impliquer et mobiliser les parties prenantes internes et externes,
Elaborer un plan d'action de transition vers une économie circulaire.

Contenu de la formation :

- Introduction à l'économie circulaire et au développement durable
- Les principes fondamentaux de l'économie circulaire
- Cadre législatif et réglementaire
- Analyse de l'impact environnemental
- Stratégie pour intégrer l'économie circulaire dans les entreprises
- Les nouveaux modèles économiques liés à l'économie circulaire
- Sensibilisation et engagement des parties prenantes
- Elaboration d'un plan d'action de transition durable
- Etudes de cas et ateliers pratiques

TECHNIQUES D'ORGANISATION DU TRAVAIL

HM Consulting vous permet d'optimiser la gestion du temps et d'améliorer les méthodes de travail, vous permettant de gagner en efficacité, de réduire le stress et d'atteindre un équilibre entre performance et bien-être.

Public cible : managers et responsables d'équipe ; professionnels de tous niveaux ; chefs de projet et responsables de mission ; indépendants et freelances ; assistants administratifs et gestionnaires ; étudiants et jeunes diplômés en début de carrière ; professionnels en télétravail ou travail hybride ; entrepreneurs et dirigeants de PME

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes de base de l'organisation du travail,
Développer des compétences en gestion du temps,
Maîtriser les outils de planification et de suivi des tâches,
Apprendre à structurer et organiser le travail en équipe,
Augmenter la concentration et limiter les distractions,
Équilibrer productivité et bien-être au travail,
Développer une approche d'amélioration continue,
Adopter une approche proactive dans la gestion des priorités et des urgences.

Contenu de la formation :

- Introduction aux fondamentaux de l'organisation du travail
- Gestion du temps et priorisation des tâches
- Planification et structuration du travail
- Optimisation de la productivité individuelle et collective
- Organisation de l'espace de travail
- Développement de la résilience et gestion du stress
- Amélioration continue et auto-évaluation
- Gestion des outils numériques et technologiques
- Etudes de cas et ateliers pratiques

UTILISATION DES TESTS PSYCHOMETRIQUES DANS LE RECRUTEMENT

HM Consulting vous permet d'optimiser les processus de recrutement en ajoutant une dimension scientifique à l'évaluation des candidats, augmentant ainsi la probabilité de sélectionner le meilleur profil pour chaque poste.

Public cible : professionnels des ressources humaines ; managers et chefs d'équipe impliqués dans le processus d'embauche ; consultants en gestion des talents ; directeurs et responsables de recrutement ; psychologues du travail et conseillers en carrière ; entrepreneurs et responsables de startups ; étudiants et jeunes professionnels en RH (psychologie du travail et en gestion).

Objectifs de la formation :

Comprendre les fondamentaux des tests psychométriques,
Identifier les avantages et limites des tests psychométriques,
Choisir les tests adaptés aux postes et aux profils recherchés,
Maîtriser l'administration des tests psychométriques,
Interpréter les résultats et analyser les profils,
Intégrer les résultats des tests dans le processus de décision,
Respecter l'éthique et les aspects légaux,
Evaluer et améliorer l'utilisation des tests dans le recrutement.

Contenu de la formation :

- Introduction aux tests psychométriques
- Types de tests psychométriques et leur utilité
- Choix et adaptation des tests aux postes à pourvoir
- Administration et interprétation des tests
- Communication des résultats et prise de décision
- Aspects juridiques et éthiques
- Etudes de cas et ateliers pratiques
- Suivi et évaluation des tests psychométriques

ELABORATION DE PLANS DE CARRIERE POUR LES EMPLOYES

HM Consulting vous permet d'acquérir les outils nécessaires pour structurer les plans de carrière qui favorisent la croissance individuelle des employés, tout en répondant aux besoins stratégiques de l'entreprise.

Public cible : professionnels des ressources humaines ; managers et chefs d'équipe ; responsables de la gestion des talents et du développement organisationnel ; consultants en RH et coach de carrière ; fondateurs et dirigeants de PME et Startups ; étudiants et jeunes professionnels en gestion des ressources humaines.

Objectifs de la formation :

Comprendre les enjeux et les bénéfices des plans de carrière,
Evaluer les compétences et aspirations des employés,
Concevoir des plans de carrière personnalisés et adaptés,
Planifier les programmes de formations et de développement,
Mettre en place des suivis et des évaluations régulières,
Communiquer et impliquer les managers dans la gestion des carrières,
Promouvoir la mobilité interne et les opportunités d'évolution,
Evaluer l'impact des plans de carrière et améliorer les stratégies.

Contenu de la formation :

- Introduction à la gestion des carrières
- Compréhension des compétences et des potentiels
- Conception de plans de carrière personnalisés
- Développement des compétences et plan de formation
- Suivi et évaluation du plan de carrière
- Communication et implication des managers
- Favoriser la mobilité interne et les opportunités d'évolution
- Evaluation des résultats et retour sur investissement

FIDELISATION DES TALENTS DANS UN MARCHE COMPETITIF

HM Consulting vous permet d'avoir des stratégies et des compétences nécessaires pour attirer, motiver, et retenir les meilleurs talents au sein de l'entreprise, malgré les pressions d'un marché très concurrentiel

Public cible : chargés de recrutement et de gestion des talents ; professionnels des ressources humaines ; managers et chefs d'équipe, cadres et dirigeants d'entreprise ; spécialistes en développement organisationnel et en marque employeur ; consultants en RH et coach en carrière ; étudiants et jeunes professionnels en gestion des ressources humaines.

Objectifs de la formation :

Comprendre les défis et enjeux de la fidélisation dans un marché compétitif,
Développer une marque employeur attractive,
Mettre en place une expérience Employé Engagée,
Proposer des opportunités de développement et de carrière,
Améliorer la reconnaissance et la motivation,
Mettre en place des politiques de bien-être et d'équilibre vie professionnelle / personnelle,
Utiliser des outils de suivi et d'évaluation de la fidélisation,
Développer des stratégies de fidélisation personnalisées.

Contenu de la formation :

- Comprendre les enjeux de la fidélisation des talents
- Construire une marque employeur attractive et durable
- Créer une expérience employée positive
- Développer les compétences et offrir des perspectives d'évolution
- Encourager l'engagement et la reconnaissance
- Adopter des politiques de bien-être et de qualité de vie au travail
- Analyser les indicateurs de fidélisation et réduire le turnover
- Mettre en place des stratégies personnalisées de fidélisation

MAITRISE DES PROCESSUS DE PAIE ET DES REGLES FISCALES

HM Consulting vous permet d'avoir les compétences nécessaires pour assurer une gestion de la paie en conformité avec les exigences fiscales et sociales, afin d'optimiser la sécurité et l'efficacité des opérations financières de l'entreprise.

Public cible : professionnels de la paie et des ressources humaines ; comptables et responsables comptables ; contrôleurs de gestion et trésoriers ; directeurs financiers et dirigeants d'entreprise ; fiscalistes internes et responsables de la conformité ; auditeurs externes ; entrepreneurs et dirigeants de PME.

Objectifs de la formation :

Comprendre les bases des processus de paie,
Maîtriser les aspects fiscaux et sociaux de la paie,
Assurer la conformité avec les règles fiscales et sociales,
Gérer les processus de paie de manière sécurisée et traçable,
Utiliser les outils et logiciels de gestion de la paie,
Gérer les situations complexes et les spécificités légales,
Préparer et répondre aux audits et contrôles fiscaux,
Optimiser les coûts salariaux dans le respect des règles.

Contenu de la formation :

- Introduction aux fondamentaux de la paie
- Les obligations fiscales et sociales
- Traitement des situations particulières
- Maîtrise des logiciels et outils de paie
- Sécurité et conformité des processus de paie
- Optimisation des coûts
- Présentation aux audits et contrôles

RAPPROCHEMENT BANCAIRE POUR LES SECRETAIRES

HM Consulting aide les personnes sans formation comptable avancée qui souhaitent acquérir les bases nécessaires pour effectuer des rapprochements bancaires de manière méthodique et rigoureuse en vue de garantir une tenue des comptes précise et à jour.

Public cible : secrétaires administratifs et assistants administratifs responsables de tâches comptables basiques au sein de leur organisation ; secrétaires comptables ; assistants de direction impliqués dans la gestion financière ; collaborateurs des PME ayant des responsabilités financières et comptables ; étudiants ou jeunes diplômés en secrétariat ; responsables administratifs.

Objectifs de la formation :

Comprendre le processus de rapprochement bancaire,
Acquérir les compétences pour effectuer un rapprochement bancaire,
Identifier et analyser les écarts,
Maîtriser les outils de vérification et d'ajustement,
Gérer et corriger les erreurs comptables,
Rédiger et archiver les rapports de rapprochement,
Appliquer les pratiques de contrôle rigoureuses,
Gagner en autonomie dans les tâches comptables.

Contenu de la formation :

- Introduction au rapprochement bancaire
- Les étapes du rapprochement bancaire
- Les outils et techniques de vérification
- Gestion des écarts et des ajustements
- Régularisation des opérations bancaires
- Reporting et archivage des rapprochements
- Exercices pratiques et études de cas
- Conseils et bonnes pratiques pour les secrétaires

ORGANISATION DE VOYAGES D’AFFAIRES

HM Consulting vous aide à maîtriser les aspects logistiques et pratiques des voyages d’affaires afin de garantir une organisation professionnelle, efficace et économique, en maximisant à la fois la productivité et la satisfaction des voyageurs.

Public cible : assistants de directions et secrétaires chargés de la gestion des déplacements de leurs supérieurs ou équipes ; responsables administratifs ou assistants administratifs impliqués dans la planification des déplacements des employés ; agents de voyages d’entreprise ; assistants RH ou gestionnaires de personnel qui organisent les déplacements professionnels ; assistants commerciaux ou responsables de clientèle qui accompagnent ou organisent les voyages de ventes ou de service client ; collaborateurs d’entreprises multinationales.

Objectifs de la formation :

Acquérir les compétences nécessaires pour organiser un voyage d’affaires complet,
Optimiser les coûts et respecter les budgets de voyage,
Assurer la logistique et l’efficacité des déplacements,
Préparer les documents et formalités nécessaires,
Créer et gérer un itinéraire structuré et clair,
Améliorer l’expérience du voyageur,
Mettre en place un suivi des dépenses,
Gérer les imprévus et les modifications de dernière minute,
Assurer la sécurité des données et des informations.

Contenu de la formation :

- Introduction à l’organisation de voyages d’affaires
- Préparation et planification du voyage
- Réservation des moyens de transport
- Organisation de l’hébergement
- Gestion de l’itinéraire et du planning
- Gestion des aspects logistiques et documents nécessaires
- Préparation des outils de communication
- Suivi et gestion des dépenses
- Exercices pratiques et études de cas
- Conseils et bonnes pratiques pour un voyage réussi

CREATION DE PLANNINGS ET COORDINATION DES EQUIPES

HM Consulting vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour planifier efficacement et gérer les équipes de manière organisée, contribuant ainsi à une productivité accrue et à une meilleure performance globale

Public cible : chefs d'équipe et superviseurs ; responsables de projet ; managers opérationnels ; assistants de direction et coordonnateurs administratifs ; chargés des ressources humaines ; collaborateurs dans les PME ; directeurs de production et responsables logistiques.

Objectifs de la formation :

Maîtriser les techniques de planification,
Hiérarchiser et prioriser les tâches,
Utiliser des outils de planification efficaces,
Coordonner efficacement les équipes,
Gérer les imprévus et réajuster le planning,
Communiquer le planning de façon claire et motivante,
Assurer le suivi et l'évaluation des performances,
Encourager la collaboration et la cohésion d'équipe.

Contenu de la formation :

- Introduction à la planification et à la coordination d'équipes
- Connaissance des méthodes de planification
- Création d'un planning efficace
- Coordination des équipes et gestion des rôles
- Gestion des imprévus et ajustement du planning
- Suivi des performances et évaluation
- Communication et motivation des équipes
- Ateliers pratiques et simulations
- Mise en place de bonnes pratiques

CREATION DE PROCEDURES ADMINISTRATIVES

HM Consulting vous permet de maîtriser l'élaboration et la gestion de procédures administratives, favorisant ainsi l'efficacité, la conformité et la clarté dans les opérations de l'entreprise.

Public cible : responsables administratifs et chefs de bureau ; assistants de direction et secrétaires exécutifs ; responsables qualités et gestionnaires de conformités ; responsables RH et gestionnaires d'opérations ; managers opérationnels et chefs d'équipe ; assistants administratifs et coordonnateurs de projet ; professionnels de PME et TPE ayant des responsabilités polyvalentes, souhaitant établir des procédures pour simplifier et standardiser les opérations.

Objectifs de la formation :

Comprendre l'importance des procédures administratives,
Savoir analyser et structurer les processus,
Maîtriser la rédaction claire et concise des procédures,
Créer des documents de procédures efficaces et standardisés,
Utiliser les outils de documentation et de gestion des procédures,
Assurer la communication et la diffusion des procédures,
Mettre en place un suivi et une évaluation des procédures,
Gérer les mises à jour et l'amélioration continue.

Contenu de la formation :

- Introduction aux procédures administratives
- Etapes de création de procédures administratives
- Définition des rôles et responsabilités
- Rédaction et structuration des procédures
- Utilisation des outils et supports de documentation
- Communication et diffusion des procédures
- Suivi et évaluation des procédures
- Gestion des changements et amélioration continue
- Ateliers pratiques et simulations

LES NORMES COMPTABLES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES

HM Consulting vous forme dans la gestion des défis comptables spécifiques aux entreprises multinationales, permettant une conformité rigoureuse, une transparence accrue, et une efficacité dans la présentation des états financiers consolidés.

Public cible : comptables et experts comptables ; directeurs financiers et responsables comptables des groupes multinationaux ; auditeurs et contrôleurs financiers chargés de vérifier les comptes de multinationales ; consultants en finance et comptabilité voulants optimiser leurs pratiques comptables et fiscales internationales ; analystes financiers et professionnels des banques d'investissement ; responsables de la consolidation et de la fiscalité internationales ; étudiants et jeunes diplômés en finance.

Objectifs de la formation :

Comprendre les normes IFRS et US GAAP,
Maîtriser les techniques de consolidation des comptes,
Apprendre à gérer les conversions de devises,
Savoir reconnaître les revenus et traiter les contrats internationaux,
Optimiser la comptabilité des immobilisations et des amortissements,
Gérer la fiscalité internationale et les prix de transfert,
Appliquer les normes de comptabilisation des passifs et des provisions,
Assurer la transparence et le respect des obligations de divulgations,
Analyser et gérer les instruments financiers internationaux,
Exploiter des études de cas pour appliquer les connaissances.

Contenu de la formation :

- Introduction aux normes comptables internationales
- Principes et exigences des normes IFRS et US GAAP
- Consolidation des comptes des filiales internationales
- Conversion des devises étrangères
- Reconnaissance des revenus et des contrats à long terme
- Gestion des immobilisations et des amortissements internationaux
- Fiscalité internationales et prix de transfert
- Traitement des provisions, passifs et actifs éventuels
- Instruments financiers et gestion des risques
- Reports et divulgations réglementaires
- Etude de cas pratiques et simulations

COMPTABILITE DES ENTREPRISES DE SANTE

HM Consulting vous aide à maîtriser les aspects comptables uniques aux entreprises de santé, d'intégrer les méthodes de gestion et de suivi financier adaptés, en vue de garantir la viabilité économique et le respect des réglementations.

Public cible : comptables et responsables financiers des établissements de santé ; directeurs administratifs et financier (DAF) des organisations de santé ; gestionnaires d'hôpitaux et des établissements de soins ; consultants et auditeurs spécialisés en santé ; cadres de la fonction publique hospitalière ; étudiants et jeunes diplômés en comptabilité et gestion cherchant à se spécialiser dans le secteur de la santé ; responsables des ressources humaines dans les entreprises de santé ; responsables d'approvisionnement et gestion des stocks dans le secteur de la santé.

Objectifs de la formation :

Comprendre les spécificités comptables du secteur de la santé,
Maîtriser la gestion des revenus et des sources de financement,
Optimiser la gestion des coûts médicaux et des charges spécifiques,
Gérer les immobilisations et les investissements en équipements médicaux,
Assurer la gestion efficace des stocks de médicaments et fournitures,
Appliquer les règles fiscales et les normes de subventions spécifiques,
Elaborer des rapports financiers et suivre la performance des services
Assurer la conformité et la transparence financière,
Utiliser la comptabilité analytique pour le pilotage de la performance,
Appliquer les connaissances acquises sur des études de cas pratiques.

Contenu de la formation :

- Introduction aux particularités de la comptabilité des entreprises de la santé
- Gestion des revenus et des sources de financement
- Comptabilisation des coûts des soins et des services médicaux
- Gestion des immobilisations et des équipements médicaux
- Gestion de la paie et des frais du personnel médical
- Comptabilisation des charges spécifiques aux établissements de santé
- Gestion des stocks de médicaments et fournitures médicales
- Comptabilité et gestion des financements publics et subventions
- Reporting financier et obligations de transparence
- Etude de cas pratique dans le secteur de la santé

COMPTABILITE DES MARCHES PUBLICS

HM Consulting vous permet d'avoir les compétences nécessaires pour gérer la comptabilité des marchés publics de manière rigoureuse, efficace et conforme aux exigences légales et budgétaires, tout en optimisant la transparence et la performance des finances publiques.

Public cible : comptables et responsables financiers travaillant dans des administrations publiques ; directeurs administratifs et financiers du secteur public ; responsables de la commande publique et de la gestion des marchés ; auditeurs et contrôleurs internes dans les institutions publiques ; consultants en finance publique et en gestion des marchés publics ; gestionnaires des projets financés par des fonds publics ; directeurs et agents des services généraux ; étudiants et jeunes diplômés en comptabilité ou finance publique.

Objectifs de la formation :

Maîtriser les spécificités de la comptabilité des marchés publics,
Savoir gérer le processus de passation des marchés publics,
Comptabiliser efficacement les dépenses et recettes des marchés publics,
Mettre en place un contrôle budgétaire rigoureux,
Gérer les contrats avec les fournisseurs et prestataires,
Appliquer les normes comptables publiques (IPSAS, M57, etc...),
Assurer la conformité fiscale et gérer les taxes,
Réaliser des reportings financiers et garantir la transparence,
Développer des compétences en contrôle interne,
Appliquer les connaissances sur des cas pratiques.

Contenu de la formation :

- Introduction à la comptabilité des marchés publics
- Processus de passation des marchés publics
- Comptabilisation des dépenses des marchés publics
- Gestion des recettes des marchés publics
- Contrôle budgétaire et suivi des engagements
- Gestion des contrats et des factures des prestataires
- Application des normes de comptabilité publique IPSAS et M57
- Fiscalité et gestion des taxes dans les marchés publics
- Reporting financier et transparence
- Etudes de cas pratiques et simulations

PLANIFICATION FISCALE ET OPTIMISATION DES REVENUS

HM Consulting vous permet de développer des compétences solides en planification fiscale et d'appliquer des stratégies d'optimisation adaptées, tout en assurant une conformité avec les lois fiscales en vigueur.

Public cible : dirigeants d'entreprises et entrepreneurs chargés de la stratégie financière de leur société ; comptables et experts comptables en charge de la gestion fiscale et financière ; directeurs administratifs et financiers ; consultants en fiscalité et conseillers financiers ; gestionnaires de patrimoine ; avocats fiscalistes ; professionnels du secteur bancaire et financier ; investisseurs individuels et particuliers à hauts revenus ; étudiants en comptabilité, finance, et droit fiscal.

Objectifs de la formation :

Maîtriser les bases de la planification fiscale,
Optimiser les revenus des particuliers et des entreprises,
Développer des compétences en gestion des actifs et des investissements,
Mettre en place une gestion fiscale efficace des entreprises,
Anticiper et réduire les risques fiscaux,
Gérer la fiscalité internationale et les revenus transfrontaliers,
Améliorer la fiscalité personnelle (pour les particuliers),
Optimiser la transmission des patrimoines et la planification successorale,
Savoir élaborer des stratégies personnalisées d'optimisation fiscale,
Appliquer les connaissances théoriques sur des études de pratiques.

Contenu de la formation :

- Introduction à la planification fiscale
- Connaissance du système fiscal et des obligations légales
- Optimisation des revenus pour les particuliers et les entreprises
- Déduction et amortissements des actifs
- Gestion des bénéfices et réinvestissement
- Structuration fiscale des entreprises
- Optimisation des impôts personnels (pour les particuliers)
- Planification successorale et transmission de patrimoine
- Conformité et gestion des risques fiscaux
- Etudes de cas et simulations

LA COMPTABILITE DES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES

HM Consulting vous permet d'avoir les compétences complètes et pratiques des règles et techniques de comptabilité appliquées aux groupements d'entreprises, et surtout les consolidations des comptes, les ajustements nécessaires et l'analyse des états financiers consolidés.

Public cible : comptables et chefs comptables ; responsables financiers ; auditeurs et commissaires aux comptes ; dirigeants et managers d'entreprises ; consultants et formateurs en gestion financière ; juristes et experts en droits des affaires ; étudiants en comptabilité, finance ou gestion.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes de base de la comptabilité des groupements d'entreprises,
Maîtriser les processus de consolidation des comptes,
Apprendre à réaliser les consolidations dans un cadre normatif (IFRS, PCG, etc.),
Analyser et interpréter les états financiers consolidés,
Gérer les défis spécifiques liés aux transactions intra-groupes,
Savoir gérer les spécificités fiscales et juridiques des groupes d'entreprises,
Préparer des rapports financiers consolidés conformes aux exigences réglementaires,
Optimiser la gestion comptable dans un environnement de groupe,
Anticiper les évolutions et tendances en comptabilité des groupes.

Contenu de la formation :

- Introduction à la comptabilité des groupements d'entreprises
- Les principes comptables des groupements d'entreprises
- Méthodes de consolidation des comptes
- Les ajustements intra-groupes
- L'élaboration des états financiers consolidés
- Les opérations spécifiques et leurs impacts comptables
- Les enjeux fiscaux dans la comptabilité des groupements
- Contrôle interne et audit des comptes consolidés
- Analyse des performances financières d'un groupe
- Conclusion et bonnes pratiques

LES NORMES COMPTABLES DES ONG ET DES ORGANISATIONS HUMANITAIRES

HM Consulting vous aide à bien vous outiller pour gérer les finances des ONG et organisations humanitaires de manière rigoureuse, transparente et conforme aux normes comptables, tout en optimisant l'utilisation des ressources pour maximiser l'impact des projets.

Public cible : comptables et responsables financiers des ONG et organisations humanitaires ; gestionnaires de projet et responsables de programme ; direction et membres des conseils d'administration ; auditeurs internes et externes ; responsables de la conformité et de la gestion des risques ; partenaires financiers et bailleurs de fonds ; bénévoles et autres parties prenantes impliquées dans la gestion financière.

Objectifs de la formation :

Comprendre les normes comptables applicables aux ONG,
Appliquer les principes de transparence et de responsabilité financière,
Assurer la conformité aux règles fiscales et réglementaires,
Maîtriser la gestion et le suivi des financements,
Améliorer la capacité d'audit et de contrôle interne,
Optimiser la préparation et la présentation des rapports financiers,
Renforcer la capacité à gérer les projets dans un cadre comptable adapté,
Analyser les enjeux financiers des organisations humanitaires,
Renforcer les compétences en gestion des risques financiers,
Favoriser l'échange de bonnes pratiques et de solutions concrètes.

Contenu de la formation :

- Introduction aux ONG et organisations humanitaires
- Principes comptables de base pour les ONG
- Particularités des financements dans les ONG et organisations
- Gestion et suivi des projets humanitaires
- Les normes comptables internationales pour les ONG
- le traitement comptable des ressources humaines dans les ONG
- Les états financiers des ONG
- Audit et contrôle interne dans les ONG
- Comptabilité des fonds et gestion des réserves
- Fiscalité et obligations légales des ONG
- Utilisation de logiciels de comptabilité adaptés aux ONG
- Cas pratiques et études de situation
- Questions de conformité et de gouvernance financière

FINANCEMENT DES PROJETS PAR LA COMPTABILITE

HM Consulting vous fournit les compétences nécessaires pour gérer les aspects financiers des projets de manière proactive et responsable, vous aide à comprendre comment la comptabilité soutient le financement des projets, en assurant la rentabilité, la transparence et conformité financière.

Public cible : comptables et responsables financiers des ONG et organisations humanitaires ; gestionnaires de projet et responsables de programme ; direction et membres des conseils d'administration ; auditeurs internes et externes ; responsables de la conformité et de la gestion des risques ; partenaires financiers et bailleurs de fonds ; bénévoles et autres parties prenantes impliquées dans la gestion financière.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes fondamentaux de la comptabilité appliquée au financement des projets,
Maîtriser la planification et l'élaboration des budgets de projet,
Appliquer la comptabilité analytique dans la gestion des coûts de projet,
Optimiser la gestion des flux financiers et de trésorerie des projets,
Identifier et gérer les risques financiers associés au financement de projet,
Comprendre de gérer les sources de financement des projets,
Suivre l'avancement financier d'un projet grâce à des indicateurs de performances clés (KPI),
Réaliser des rapports financiers conformes aux exigences des parties prenantes,
Comprendre l'impact des financements externes sur la comptabilité de projet,
Mettre en place des mécanismes de contrôle financier et d'audit pour le financement des projets,
Développer des compétences pratiques pour l'analyse financière de projets,
Favoriser une approche stratégique et intégrée du financement des projets.

Contenu de la formation :

- **Introduction au financement des projets**
- **Principes de base de la comptabilité des projets**
- **Estimation des couts et gestion budgétaire**
- **Sources de financement des projets**
- **Les flux de trésorerie dans le financement des projets**
- **Contrôle et gestion des risques financiers**
- **Rapport financier et suivi des performances**
- **Impact des financements externes sur la comptabilité de projet**
- **Techniques avancées de financement de projets**
- **Cas pratiques et études de cas**
- **Conclusion et bonnes pratiques**

LE PROCESSUS D'AUDIT INTERNE EN COMPTABILITE

HM Consulting vous fournit les outils et les connaissances nécessaires pour réaliser des audits internes comptables de qualité, en vue de garantir la conformité, la transparence et la gestion des risques dans les entreprises et les institutions publiques.

Public cible : comptables et responsables comptables ; auditeurs internes ; auditeurs externes ; responsables financiers ; responsables de la conformité et de la gestion des risques ; managers et dirigeants d'entreprise ; fonctionnaires des administrations fiscales et contrôleurs des finances publiques ; responsables comptables et auditeurs dans les PME ; entrepreneurs et dirigeants de PME.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes de l'audit interne en comptabilité,
Maîtriser le processus d'audit interne en comptabilité,
Acquérir les compétences pour réaliser un audit interne efficace,
Renforcer la capacité à rédiger un rapport d'audit interne,
Savoir gérer les actions correctives et le suivi post-audit,
Apprendre à utiliser les outils d'audit interne modernes,
Comprendre les enjeux de l'audit interne dans le contexte local,
Développer une culture de gouvernance et de transparence dans l'organisation,
Améliorer la collaboration entre auditeurs internes, externes et régulateurs,
Préparer les participants à faire face aux évolutions futures.

Contenu de la formation :

- Introduction à l'audit interne en comptabilité
- Les normes et principes de l'audit interne en comptabilité
- Processus d'audit interne en comptabilité
- Outils et techniques d'audit interne en comptabilité
- Spécificités de l'audit interne en comptabilité au Togo
- Les défis de l'audit interne en comptabilité au Togo
- Études de cas et mises en situation pratiques
- Conclusion et perspectives de l'audit interne en comptabilité au Togo

LES ENJEUX DE LA COMPTABILITE DES STARTUPS

HM Consulting vous dote des compétences nécessaires pour gérer efficacement la comptabilité des startups, tout en répondant aux exigences légales, fiscales et stratégiques afin d'assurer leur pérennité et de favoriser leur développement dans un environnement économique local et international en constante évolution.

Public cible : créateurs et fondateurs de startups ; les chefs d'entreprise ou dirigeants de startups ; les comptables et experts comptables ; les responsables financiers ; les investisseurs ; les incubateurs et accélérateurs de startups ; les consultants et conseillers d'entreprises ; les étudiants en gestion ou entrepreneuriat.

Objectifs de la formation :

Comprendre les principes fondamentaux de la comptabilité des startups,
Maîtriser la gestion financière et la comptabilité des startups,
Répondre aux exigences fiscales et réglementaires,
Optimiser la gestion des coûts et des financements,
Anticiper les défis comptables liés à la croissance,
Fournir des outils pour la prise de décisions stratégiques,
Promouvoir la transparence et la confiance avec les investisseurs et partenaires,
Faciliter l'accès aux financements locaux et internationaux.

Contenu de la formation :

- Introduction a la comptabilité des startups
- Cadre juridique et réglementaire des startups
- Les bases de la comptabilité financière pour les startups
- La gestion de la trésorerie dans les startups
- Financement des startups : comptabilité et levée de fonds
- La gestion des couts et de la rentabilité
- La fiscalité des startups
- La comptabilité des levées de fonds et de l'investissement
- La gestion des risques financiers dans les startups
- Études de cas pratiques et ateliers interactifs

FINANCEMENT DES STARTUPS : COMMENT ATTIRER LES INVESTISSEURS

HM Consulting vous permet de mieux comprendre les attentes des investisseurs et préparer efficacement les startups pour attirer des financements externes.

Public cible : fondateurs et dirigeants de startups ; responsables financiers des startups ; les équipes fondatrices et co-fondateurs ; les investisseurs potentiels ; les responsables et accélérateurs ; les consultants et conseillers en financement ; les étudiants et jeunes diplômés en entrepreneuriat ou en gestion ; les avocats et experts juridiques spécialisés en financement d'entreprises ; les partenaires commerciaux et stratégiques de startups ; les acteurs des institutions financières (banques, organismes de financement).

Objectifs de la formation :

Comprendre les sources de financement pour les startups,
Maîtriser les attentes des investisseurs,
Préparer efficacement le business plan et le pitch,
Construire une équipe solide et crédible,
Élaborer des prévisions financières réalistes,
Réussir une levée de fonds,
Gérer la relation avec les investisseurs après l'investissement,
Eviter les erreurs courantes dans le processus de levée de fonds,
Mettre en pratique les connaissances acquises à travers des exercices,
Appréhender l'importance du timing et de la stratégie dans la levée de fonds.

Contenu de la formation :

- Introduction au financement des startups
- Les attentes des investisseurs
- Préparer la startup pour attirer des investisseurs
- Les stratégies pour lever des fonds
- Les erreurs courantes à éviter lors de la levée de fonds
- La relation post-investissement
- Cas pratiques et simulations
- Conclusion et recommandations

LA GESTION DES RISQUES COMPTABLES ET FINANCIERS

HM Consulting vous fournit une compréhension approfondie des risques comptables et financiers, vous arme de stratégies et d'outils efficaces, renforce vos capacité à prendre des décisions financières solides, et promouvoir la conformité avec les réglementations.

Public cible : dirigeants d'entreprise et chefs d'entreprise ; responsables financiers et comptables ; contrôleurs de gestion et auditeurs internes ; comptables et experts comptables ; gestionnaires de trésorerie ; responsables des achats et des approvisionnements ; entrepreneurs et créateurs de startups ; conseillers financiers et consultants en gestion des risques ; banquiers et responsables de gestion des crédits ; cadres et responsables des départements de conformité ; responsables des ressources humaines et syndicats.

Objectifs de la formation :

Comprendre les concepts fondamentaux des risques financiers et comptables,
Identifier les risques dans un environnement comptable et financier,
Évaluer les risques financiers et comptables,
Mettre en place des stratégies de gestion et de contrôle des risques,
Respecter les normes et la législation en matière de gestion des risques,
Utiliser les outils numériques pour la gestion des risques,
Améliorer la prise de décision financière,
Gérer les crises financières et anticiper les risques,
Favoriser la culture du risque au sein de l'entreprise,
Cas pratiques et applications concrètes.

Contenu de la formation :

- Introduction à la gestion des risques comptables et financiers
- Identification des risques comptables et financiers
- Évaluation des risques
- Mesures de contrôle et de mitigation des risques
- Le cadre réglementaire et légal
- La gestion des risques de fraude et d'éthique
- Gestion des risques liés à la trésorerie et à la liquidité
- Technologies et outils numériques dans la gestion des risques
- La gestion des risques financiers dans le cadre de l'entrepreneuriat
- Cas pratiques et études de risques financiers dans des entreprises
- Évaluation et suivi des risques
- Conclusion et perspectives

SECRETARIAT MEDICAL

HM Consulting vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour assumer le rôle de secrétaire médical de manière autonome, avec un haut niveau de professionnalisme et d'efficacité.

Public cible : secrétaires médicales débutantes ou en reconversion professionnelle ; secrétaires administratifs souhaitant se spécialiser dans le domaine médical ; étudiants en formation initiale (auxiliaires de santé, gestion administrative, ...) ; professionnels de la santé ayant besoin de compétences administratives ; responsables et gestionnaires d'établissements de santé ; personnes en recherche d'emploi dans le secteur médical, entrepreneurs souhaitant ouvrir une clinique médicale.

Objectifs de la formation :

Acquérir des compétences administratives spécifiques au domaine médical,
Maîtriser la gestion des dossiers médicaux,
Optimiser la gestion des plannings et des rendez-vous,
Renforcer les compétences en communication avec les patients et le personnel médical,
Apprendre la gestion des aspects financiers et administratifs du secrétariat médical,
Appliquer les normes éthiques et légales en matière de secrétariat médical,
Développer des compétences dans l'utilisation des outils bureautiques et logiciels spécialisés,
Gérer les tâches logistiques et organisationnelles d'une structure médicale,
Apprendre à gérer les situations d'urgence et de crise,
Améliorer les compétences en gestion du temps et des priorités,
Favoriser une approche centrée sur le patient.

Contenu de la formation :

- Introduction au secrétariat médical
- Réglementation et éthique en secrétariat médical
- Gestion des dossiers médicaux
- Gestion des rendez-vous et des plannings des professionnels de santé
- Communication et relation avec les patients
- Gestion des communications internes et externes
- Gestion administrative et financière
- Maîtrise des outils bureautiques et logiciels médicaux
- Prise en charge des aspects logistiques dans une structure de santé
- Travail en équipe interprofessionnelle
- Pratiques sur des études de cas et simulations
- Conclusion

LES SOFT SKILLS POUR LES MARKETEURS

HM Consulting vous permet de renforcer les équipes marketing, stimuler l'innovation et améliorer les résultats commerciaux, transformer vos compétences techniques en compétences comportementales et relationnelles.

Public cible : responsables et chefs de projets marketing ; marketeurs juniors et intermédiaires ; directeurs marketing ou responsables marketing ; spécialistes en marketing digital ; freelances et consultants en marketing ; professionnels du marketing dans les startups ou PME ; cadres et dirigeants en quête de développement personnel ; étudiants et jeunes diplômés en marketing ; professionnels dans des secteurs connexes au marketing.

Objectifs de la formation :

Améliorer la communication interpersonnelle,
Renforcer la gestion du temps et la productivité,
Stimuler la créativité et l'innovation,
Améliorer le leadership et l'esprit d'équipe,
Développer l'intelligence émotionnelle et l'empathie,
Optimiser la gestion des conflits et des situations complexes,
Améliorer la négociation et le réseautage,
Augmenter l'adaptabilité au changement,
Renforcer la prise de décision et la pensée stratégique,
Favoriser le développement personnel et la confiance en soi.

Contenu de la formation :

- **Communication efficace**
- **Gestion du temps et priorisation**
- **Travail en équipe et collaboration**
- **Pensée critique et résolution de problèmes**
- **Empathie et intelligence émotionnelle**
- **Networking et relations professionnelles**
- **Éthique et responsabilité**
- **Adaptation à l'évolution technologique**

MARKETING INDUSTRIEL

HM Consulting vous fournit les compétences et outils nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre des stratégies marketing adaptées aux défis spécifiques du secteur industriel.

Public cible : responsables et chefs de projet marketing B2B ; directeurs marketing dans le secteur industriel ; responsables commerciaux dans le secteur industriel ; marketing managers dans les entreprises industrielles ; responsables de la communication industrielle ; entrepreneurs et dirigeants de PME industrielles ; freelances et consultants en marketing B2B ou industriel ; ingénieurs et responsables produits dans des entreprises industrielles ; étudiants et jeunes diplômés en marketing ou commerce ; professionnels des achats et de la supply chain ; responsables de la RSE dans les entreprises industrielles ; professionnels du marketing digital dans l'industrie.

Objectifs de la formation :

Comprendre les spécificités du marketing industriel,
Apprendre à segmenter et cibler le marché industriel,
Développer des stratégies de communication efficaces pour le secteur industriel,
Optimiser la gestion de la relation client (CRM) dans un environnement B2B,
Maîtriser les techniques de vente dans le marketing industriel,
Appréhender le rôle du marketing digital dans le secteur industriel,
Intégrer la stratégie produit et le cycle de vie dans le marketing industriel,
Gérer les processus d'achat complexes dans le secteur industriel,
Mettre en place une stratégie de différenciation dans un environnement concurrentiel,
Utiliser les données et les analyses pour prendre des décisions marketing éclairées,
Appréhender les enjeux de durabilité et de responsabilité sociétale dans le marketing industriel,
Évaluer la performance et le retour sur investissement des actions marketing industrielles

Modules de la formation :

- Introduction au marketing industriel
- Étude de marche et segmentation
- Stratégies marketing dans le secteur industriel
- Marketing de la relation et fidélisation des clients
- Comportement d'achat des entreprises industrielles
- Communication et vente dans le marketing industriel
- Digitalisation et marketing industriel
- Logistique et distribution dans le marketing industriel
- Éthique et développement durable dans le marketing industriel
- Évaluation de la performance et ROI marketing
- Cas pratiques et études de marche spécifiques

LA DUREE ET LA DATE

La durée et la date de chaque séminaire de formation seront élaborées avec vous en fonction de vos attentes et disponibilités.

NOS AVANTAGES

Salle de formation :

- Kit pédagogique
- Vidéo Projecteur
- Paperboard
- Fournitures didactiques
- Pauses café et déjeuner
- Attestations

CONTACT

(228) 93 07 55 28 / 22 50 04 71
hmc082015@gmail.com

SITE WEB

www.hm-consulting.org

LES RAISONS POUR CHOISIR NOS FORMATIONS

NOTRE COMPETENCE

Nos formations sont en constante évolution, régulièrement mises à jour, elles répondent aux besoins de vos entreprises en termes d'innovation et d'évolution.

NOTRE EQUIPE D'EXPERT

Tous nos intervenants sont reconnus sur le plan national ou/et international. Sélectionnés pour leur expertise et leurs compétences pédagogiques.

NOS FORMATIONS

Nous proposons plus de 300 formations pour les différents profils ainsi que des formations personnalisables selon le besoin du client.

NOTRE TARIFICATION

Des réductions importantes sont proposées en fonction du nombre de participants. Ainsi que la possibilité de faciliter le paiement.

L'ACCES

Grace à nos partenariats multinationaux, nous proposons plusieurs formations au Togo ou dans des pays d'Afrique francophone.

NOTRE SERVICE

Une équipe est à votre disposition pour répondre à tous vos demandes et pour vous orienter selon vos besoins.

RÉCAPITULATIF DE NOS THÈMES DE FORMATION

- 1. ADMINISTRATION DES VENTES**
- 2. ORGANISER UN EVENEMENT OU UNE ANIMATION COMMERCIALE ;
ANALYSER LES RESULTATS**
- 3. GESTION DES RECLAMATIONS QUALITE PRODUIT**
- 4. ALIGNER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES AVEC LES
OBJECTIFS STRATÉGIQUES DE L'ENTREPRISE**
- 5. CONSTRUIRE SA STRATÉGIE D'EXPÉRIENCE COLLABORATEUR**
- 6. GESTION DES IMMOBILISATIONS ET DU PATRIMOINE IMMOBILIER**
- 7. AUTOCAD ET ROBOT**
- 8. MANAGEMENT DES ARCHIVES ET RECORDS**
- 9. ORGANISATION PHYSIQUE DES DOCUMENTS ET INTELLECTUELLES**
- 10. PROTOCOLES, RELATIONS INTERNATIONALES ET GESTION DES
CEREMONIES**
- 11. STRATEGIE ET BUSINESS DEVELOPMENT**
- 12. INGENIERIE DE FORMATION**
- 13. ANDRAGOGIE**
- 14. SOCIOLOGIE DES ORGANISATIONS**
- 15. PSYCHOLOGIE POSITIVE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL**
- 16. LA GESTION DES SITUATIONS D'URGENCE ET DES CRISES**
- 17. LEADERSHIP DE QUALITE**
- 18. TRANSFORMATION DIGITALE ET INNOVATION**
- 19. MARKETING DIGITAL**
- 20. RESPONSABILITE JURIQUE DES DIRIGEANTS**
- 21. CREATION ET GESTION D'UN RESEAU DE PARTENAIRES**
- 22. GESTION DES STOCKS**
- 23. NEGOCIATION COMMERCIALE**
- 24. STRATEGIE DE CROISSANCE POUR PME**
- 25. ELABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES**

- 26. CONTRÔLE DE GESTION AVANCE**
- 27. ENTREPRENEURIAT ET INNOVATION**
- 28. TRANSFORMATION DES IDEES EN PROJET CONCRET**
- 29. ECONOMIE CIRCULAIRE ET DEVELOPPEMENT DURABLE**
- 30. TECHNIQUES D'ORGANISATION DU TRAVAIL**
- 31. UTILISATION DES TESTS PSYCHOMETRIQUE DANS LE RECRUTEMENT**
- 32. ELABORATION DE PLANS DE CARRIERE POUR LES EMPLOYES**
- 33. FIDELISATION DES TALENTS DANS UN MARCHE COMPETITIF**
- 34. MAITRISE DES PROCESSUS DE PAIE ET DES REGLES FISCALES**
- 35. RAPPROCHEMENT BANCAIRE POUR LES SECRETAIRES**
- 36. ORGANISATION DE VOYAGES D'AFFAIRES**
- 37. CREATION DE PLANNINGS ET COORDINATION DES EQUIPES**
- 38. CREATION DE PROCEDURES ADMINISTRATIVES**
- 39. LES NORMES COMPTABLES DES ENTREPRISES MULTINATIONALES**
- 40. COMPTABILITE DES ENTREPRISES DE SANTE**
- 41. COMPTABILITE DES MARCHES PUBLICS**
- 42. PLANIFICATION FISCALE ET OPTIMISATION DES REVENUS**
- 43. LA COMPTABILITE DES GROUPEMENTS D'ENTREPRISES**
- 44. LES NORMES COMPTABLES DES ONG ET DES ORGANISATIONS HUMANITAIRES**
- 45. FINANCEMENT DES PROJETS PAR LA COMPTABILITE**
- 46. LE PROCESSUS D'AUDIT INTERNE EN COMPTABILITE**
- 47. LES ENJEUX DE LA COMPTABILITE DES STARTUPS**
- 48. FINANCEMENT DES STARTUPS : COMMENT ATTIRER LES INVESTISSEURS**
- 49. LA GESTION DES RISQUES COMPTABLES ET FINANCIERS**
- 50. SECRETARIAT MEDICAL**
- 51. LES SOFT SKILLS POUR LES MARKETEURS**
- 52. MARKETING INDUSTRIEL**

NB : NOUS OFFRONS AUSSI DES FORMATIONS SUR MESURE.

Vous avez besoin d'une formation sur mesure ?

Vous n'avez qu'à nous faire part de votre besoin, et nous saurons trouver une formation adaptée à vos attentes et contraintes.