

TABLE DES MATIÈRES

MODULE I : NOUVELLES TECHNOLOGIES IT

RUBRIQUE 1 : BI & BIG DATA

RUBRIQUE 2 : CLOUD

RUBRIQUE 3 : SYSTEMES

RUBRIQUE 4 : GOUVERNANCE IT ET SÉCURITÉ

RUBRIQUE 5 : DÉVELOPPEMENT WEB

RUBRIQUE 6 : BASE DE DONNÉES

RUBRIQUE 7 : RÉSEAUX

RUBRIQUE 8 : LANGAGE DE PROGRAMMATION

RUBRIQUE 9 : BUREAUTIQUE

RUBRIQUE 10 : MULTIMÉDIA

RUBRIQUE 11 : SAAS

RUBRIQUE 12 : GESTION DOCUMENTAIRE

RUBRIQUE 13 : DEVOPS

RUBRIQUE 14 : ERPs

RUBRIQUE 15 : DEVELOPEMENT MOBILE

RUBRIQUE 16 : SIG

MODULE II : GESTION DES PROJETS, MANAGEMENT ET ORGANISATION

RUBRIQUE 1 : PROJECT MANAGEMENT

RUBRIQUE 2 : PROJETS ET PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT RUBRIQUE 3 :

MANAGEMENT ET ORGANISATION

MODULE III : GOUVERNANCE, DÉCENTRALISATION ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

RUBRIQUE

E 1 :

DÉCENT

RALISATI

ON

MO
DU
LE
IV :
FIN
AN

CE, AUDIT ET COMPTABILITÉ RUBRIQUE 1 : FINANCE
RUBRIQUE 2 : AUDIT ET CONTRÔLE
RUBRIQUE 3 : COMPTABILITÉ

MODULE V : COMMUNICATION ET RH

RUBRIQUE 1 : DÉVELOPPEMENT RH

RUBRIQUE 2 : EVALUATION, CONTRÔLE, INSPECTION ET AUDIT PUBLICS

RUBRIQ
UE 2 :
COACHI
NG ET
DÉVELO
PPEMEN
T
PERSON

NEL RUBRIQUE 4 : VENTE ET RELATION CLIENT

MODULE VI : BUSINESS

RUBRIQUE 1 : MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE

RUBRIQUE 2 : ENTREPRENARIAT

RUBRIQUE 3 : LANGUES

AVANT-PROPOS

DANS CE CONTEXTE ÉCONOMIQUE MONDIAL EN PERPÉTUEL CHANGEMENT, DÛ ENTRE AUTRES AUX AVANCÉES ET INVENTIONS CONTINUES DANS LES DOMAINES INFORMATIQUES, TECHNOLOGIQUES ET DE COMMUNICATION, L'ENTREPRISE EN TANT QU'ACTEUR ET ENTITÉ DONT LA SURVIE EST ÉTROITEMENT LIÉE À CE PHÉNOMÈNE, SE DOIT DE RESTER EN PHASE DE CE PROGRÈS.

POUR CE FAIRE, INVESTIR DANS TOUS LES DOMAINES À COMMENCER PAR L'HUMAIN, SE VEUT LE MOT D'ORDRE.

MINDTECH, À TRAVERS UNE RICHE EXPÉRIENCE EN MATIÈRE DE CONSULTING ET DE FORMATIONS MAIS AUSSI À TRAVERS UNE APPROCHE D'ÉCOUTE DU MARCHÉ, METS ENTRE VOS MAINS UNE PANOPLIE DE FORMATIONS ET THÈMES À MÊME DE RÉPONDRE AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DE VOTRE ENTREPRISE, SANS POUR AUTANT VOUS IMPOSER DES MODÈLES ET/OU CONTENUS FIGÉS. GRÂCE À UNE ÉQUIPE DE CONSULTANTS ET FORMATEURS DOTÉS D'UN BAGAGE ET D'EXPÉRIENCES CONSÉQUENTES, NOUS VOUS GARANTISSONS DES SESSIONS PERSONNALISÉES D'EXCELLENTE QUALITÉ, QUI PERMETTRONT À VOS COLLABORATEURS D'ATTEINDRE VOIRE MÊME DE DÉPASSER LEURS OBJECTIFS INITIAUX.

J'ESPÈRE QUE NOTRE OFFRE VOUS INCITERA À VOUS JOINDRE AUX NOMBREUSES MULTINATIONALES ET MINISTÈRES QUI NOUS ONT FAIT ET CONTINUENT À NOUS FAIRE CONFIANCE.



QUI SOMME NOUS ?

MINDTECH EST UNE ENTREPRISE FONDÉE INITIALEMENT AUTOUR DE L'ENSEMBLE DES MÉTIERS SE RAPPORTANT AU DOMAINE IT (FORMATION, INTÉGRATION, DÉVELOPPEMENT...)

AU FIL DE SON EXISTENCE ET GRACE À DES PARTENARIATS AUSSI BIEN AVEC DES ORGANISMES DE RENOMS QUE DES CONSULTANTS EXPÉRIMENTÉS, L'ENTREPRISE A PU ÉLARGIR SON OFFRE ET ACQUÉRIR UNE GRANDE EXPERTISE EN TERMES DE FORMATIONS, CONSEIL ET/OU ACCOMPAGNEMENT DANS LES DOMAINES SUIVANTS :

NOUVELLES TECHNOLOGIES (IT)

MARKETING DIGITAL/E-COMMERCE

GESTION DE PROJETS ET MANAGEMENT

COMMUNICATION

RESSOURCES HUMAINES

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

FINANCE , AUDIT ET CONTRÔLE DE GESTION

NORMES ISO ET AUTRES

PROCESSUS INDUSTRIELS ET FORMATION

GOUVERNANCE, DÉCENTRALISATION ET
DÉVELOPPEMENT DURABLE

BUSINESS

M T W T

3 4 5

10 11 12

17 18 19

24 25 26

31



NOSPARTENAIRES

PECB

Microsoft

odoo

SAP
Ecosystem
Business
One

DELL

KASPERSKY

Pearson

CINQ BONNES RAISONS POUR NOUS CHOISIR

- **UNE SOCIÉTÉ PLURIDISCIPLINAIRE IMPLANTÉE DANS DES ZONES STRATÉGIQUES DANS LE MONDE**
- **DES CONSULTANTS/FORMATEURS FORTS D'UNE EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE CONSÉQUENTE À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE.**
- **UN ACCOMPAGNEMENT MÉTICULEUX DE NOS CLIENTS DURANT LE PROCESSUS DE CERTIFICATION.**
- **DES PÉDAGOGIES ET OUTILS DE TRANSMISSION DE SAVOIR EN ADÉQUATION AVEC LES STANDARDS MONDIAUX ET CONTINUELLEMENT ADAPTÉS À TRAVERS LE RECUEIL ET L'ÉVALUATION DU RETOUR DES CLIENTS**
- **DES MULTINATIONALES, DES MINISTÈRES ET DES PERSONNALITÉS PUBLIQUES NOUS FONT CONFIANCE ET TÉMOIGNENT DE LEUR SATISFACTION QUANT À LA QUALITÉ DE NOS PRESTATIONS**



ILS NOUS FONT CONFIANCE



MODULE I : NOUVELLES TECHNOLOGIES-IT

« LES NOUVELLES TECHNOLOGIES NOUS CONDAMNENT
À DEVENIR INTELLIGENTS »

MICHEL SERRES



RUBRIQUE 1 : BI & BIG DATA



SAP HANA

SAP BI (BO & BW)

MACHINE LEARNING

MICROSOFT BI

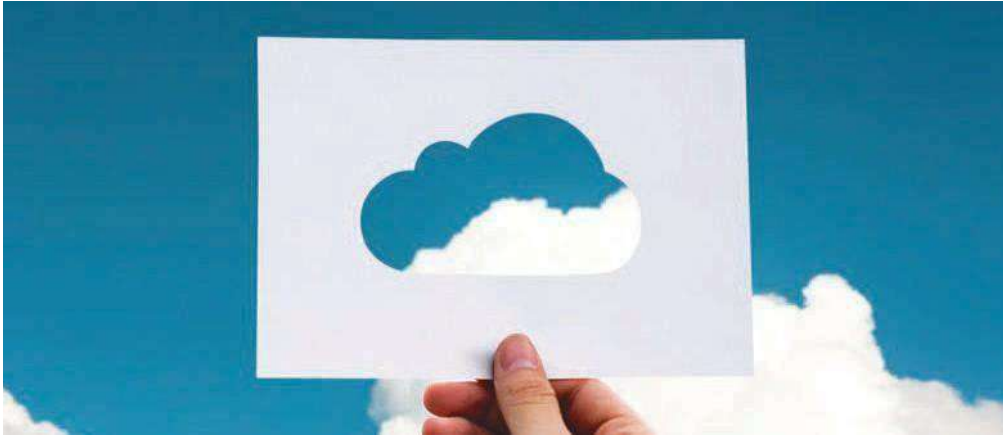
INFORMATICA

BIG DATA

POWER BI

ORACLE ODI

RUBRIQUE 2: CLOUD



MICROSOFT AZURE

AMAZON CLOUD (AWS)

GOOGLE CLOUD

DYNAMICS 365

RUBRIQUE 3 : SYSTÈMES



LINUX REDHAT ADMINISTRATION

**MICROSOFT DEPLOYMENT
TOOLKIT**

LINUX REDHAT ENGINEER

VMWARE VCP DATACENTER

VEEAM

NUTANIX

EXCHANGE SERVER 2013/2016

VSAN

WINDOWS 10

REDHAT TUNING

VMWARE VCP HORIZON VIEW

**VMWARE VCP
VREALIZE AUTOMATION**

VMWARE VCP NSX

CITRIX

WINDOWS SERVER 2012 / 2016

NETAPP

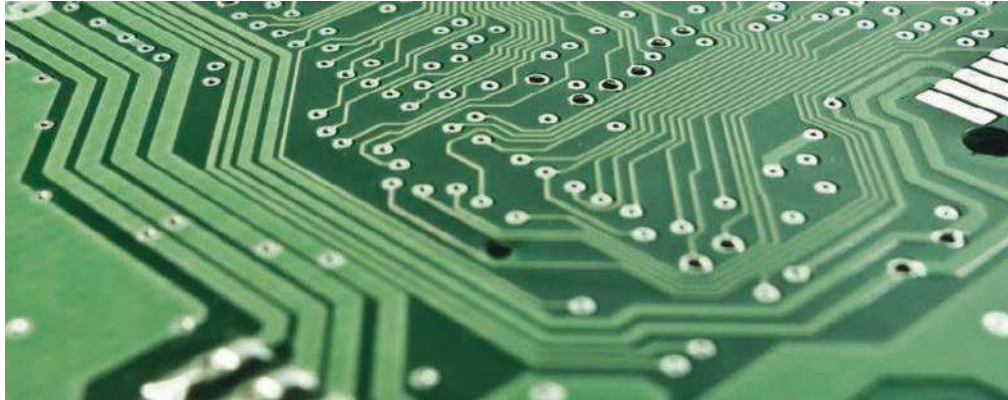
SCCM 2012/2016

POWERSHELL

HYPER-V

REDHAT VIRTUALISATION

RUBRIQUE 4 : GOUVERNANCE IT ET SÉCURITÉ



COBIT5

ISO 27001 LEAD AUDITOR

CISA

CISSP

ITIL

ISO 27000

ISO 27001 LEAD IMPLEMENTER

TOGAF® 9.1 FOUNDATION, CERTIFICATION

ISO 27002

RUBRIQUE 5 : DÉVELOPPEMENT WEB

```
find("[data-toggle='tab']").attr("aria-expanded",!0),e&&e())var g=d.find("> .active"),h=ed
||!d.find("> .fade").length);g.length&&h?g.one("bsTransitionEnd",f).emulateTransitionEnd
r d=a.fn.tab;a.fn.tab=b,a.fn.tab.Constructor=c,a.fn.tab.noConflict=function(){return a.fn
w));a(document).on("click.bs.tab.data-api",[data-toggle='tab'],e).on("click.bs.tab.da
strict";function b(b){return this.each(function(){var d=a(this),e=d.data("bs.affix"),f="
eof b&&e(b)}))var c=function(b,d){this.options=a.extend({},c.DEFAULTS,d),this.$target
.proxy(this.checkPosition,this)).on("click.bs.affix.data-api",a.proxy(this.checkPosition
l,this.pinnedOffset=null,this.checkPosition());c.VERSION="3.3.7",c.RESET="affix affix-to
te=function(a,b,c,d){var e=this.$target.scrollTop(),f=this.$element.offset(),g=this.$ta
ttom"==this.affixed)return null!=c?!(e+this.unpin<f.top)&&"bottom":!(e+g<=a-d)&&"botto
c&&e<c">"top":null!=d&&i+j>a-d&&"bottom";c.prototype.getPinnedOffset=function(){if(th
SET).addClass("affix");var a=this.$target.scrollTop(),b=this.$element.offset(),{if(th
hEventLoop=function(){setTimeout(a.proxy(this.checkPosition,b),b=this.$element.offset(
height(),d=this.options.offset,e=d.top/this.$target.offset(),e&&(e-d.top/this.$target
```

WEB DEVELOPMENT

CMS WORDPRESS

PHP/MY SQL

CMS DRUPAL

WEBDESIGN

(HTML/CSS/JS)
PRESTASHOP

MAGENTO

SYMFONY

LARAVEL
FRAMEWORK

CODEIGNITER FRAMEWORK

ANGULAR JS

MCSD WEB APPS

JAVA EE JPA

JAVA EE APPLICATION
DEVELOPER

JASPER REPORT

JAVA EE WEB COMPONENT
DEVELOPER

JAVA EE ENTERPRISE
JAVABEANS

JAVA EE JSF DEVELOPER

SPRING

JAVASCRIPT

JQUERY

ANGULAR 5

RUBRIQUE 6: BASE DE DONNÉES



SQL SERVER

ORACLE ADMINISTRATOR I

ORACLE ADMINISTRATOR II

BASES DE DONNÉES ET SQL

MYSQL ADMIN & TUNING

ORACLE TUNING

ORACLE GOLDENGATE 12C

ORACLE WEBLOGIC SERVER 11G

ORACLE DATABASE 12C : INSTALL AND UPGRADE WORKSHOP

ORACLE DATABASE 12C: BACKUP AND RECOVERY WORKSHOP

ORACLE DATABASE 12C: PERFORMANCE MANAGEMENT AND TUNING

RUBRIQUE 7 : RÉSEAUX



CCNA ROUTING AND SWITCHING

CCNA SECURITY

CCNA VOICE

CCNA WIRELESS

CCNP SECURITY

CCNP ROUTING AND SWITCHING

ETHICAL HACKING V10

FORTINET FCNSA

CISCO DATA CENTER

ETHICAL HACKING V9

FORTINET FCNSA

CISCO WSA

ELK (ELASTICSEARCH, LOGSTASH & KIBANA)

RADIUS

FORTINET NSE4

FORTINET NSE5

KASPERSKY

NETENFORCER

SHODAN

SSL MULTIDOMAINS

TELECOM

BLUECOAT

CHECK POINT CCSA

CHECK POINT CCSE

RUBRIQUE 8 : LANGAGE DE PROGRAMMATION


[JAVA INTRODUCTION](#)
[JAVA OCA](#)
[JAVA OCP](#)
[JAVA J2EE \(JEE\)](#)
[JAVA FRAMEWORKS](#)
[DOTNET](#)
[MCSD : WEB APPS](#)
[JAVA OCA/OCP 8](#)
[PYTHON](#)
[R](#)
[SCALA](#)

RUBRIQUE 9 : BUREAUTIQUE


[WORD](#)
[POWERPOINT](#)
[OUTLOOK](#)
[EXCEL INTRODUCTION](#)
[EXCEL PERFECTIONNEMENT](#)
[EXCEL LES TABLEAUX DE BORD](#)
[EXCEL LES MACROS VBA](#)
[ACCESS](#)

RUBRIQUE 10 : MULTIMÉDIA



3DS MAX

3DS MAX AVANCÉ

PHOTOSHOP

ADOBE ILLUSTRATOR

ADOBE AFTER EFFECT

INDESIGN

AUTOCAD

SOLIDWORKS

RUBRIQUE 11 : SAAS



MICROSOFT OFFICE 365

DYNAMICS365

SHAREPOINTONLINE

RUBRIQUE 12 : GESTION DES DOCUMENTS



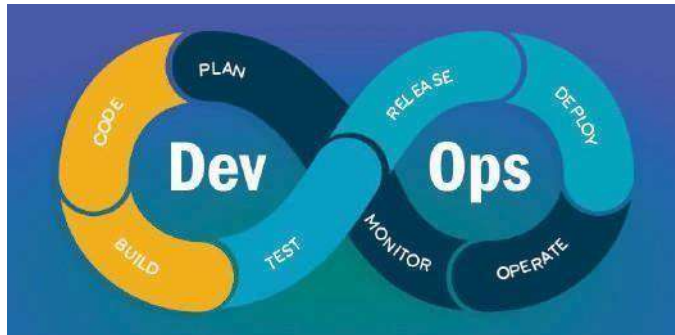
DOCUMENTUM

SHAREPOINT

ALFRESCO

RUBRIQUE 15 : DEVELOPEMENT MOBILE

RUBRIQUE 13 : DEVOPS



ANSIBLE

DOCKER

OPENSIFT

RUBRIQUE 14 : ERPs



MODULE SAP

SAP FIORI / SAP ABAP / SAP ABAP AVANCÉ
SAP FICO / SAP MM/SD / SAP RH / SAP ERP
SAP BUSINESS ONE / SAP NETWEAVER
APPLICATION SERVER

ODOO

ODOO / ODOO AVANCÉ

MICROSOFT

MS DYNAMICS / DYNAMICS 365



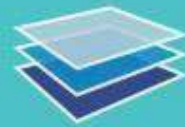
ANDROID

IOS

IONIC3

RUBRIQUE 16 : SIG

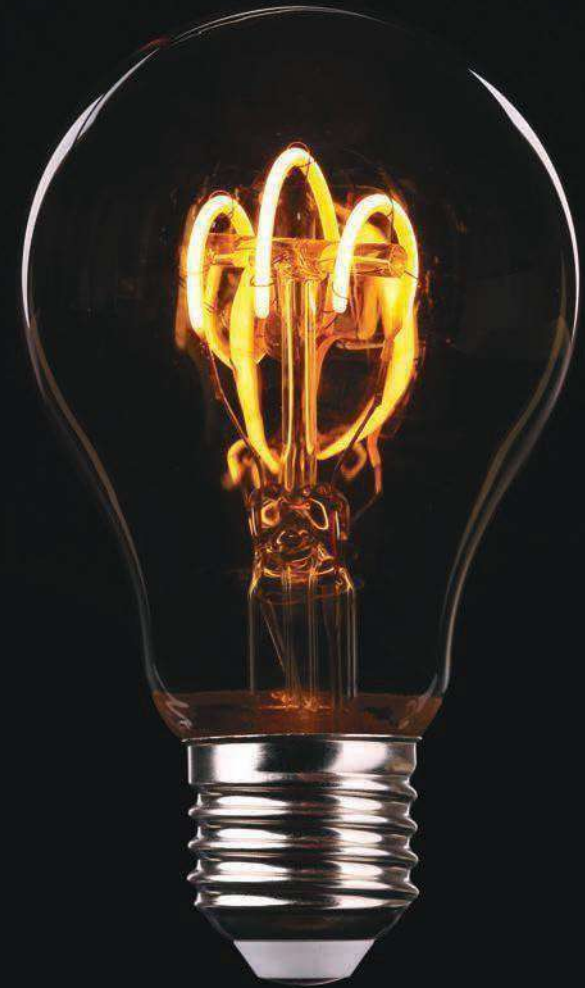
Carto-sig



CARTO-SIG

MODULE II : GESTION DES PROJETS MANAGEMENT ET ORGANISATION

« IL N'Y A PAS DE VENT FAVORABLE POUR CELUI QUI
NE SAIT PAS OÙ IL VA »
SÉNÈQUE



RUBRIQUE 1 : PROJECT MANAGEMENT

LE MANAGEMENT DE PROJET TEL QUE NOUS L'ENTENDONS, A POUR OBJECTIF D'APPORTER AU CHEF DE PROJET DES ÉLÉMENTS POUR PRENDRE EN TEMPS VOULU TOUTES LES DÉCISIONS LUI PERMETTANT DE RESPECTER LE PROGRAMME DU PROJET. C'EST DONC UNE TÂCHE PRINCIPALEMENT PRÉVISIONNELLE (AVEC UNE VISION À LONG TERME), INTÉGRANT UNE COMPRÉHENSION GLOBALE DU PROJET.

PMP (PROJECT MANAGEMENT PROFESSIONAL)

SCRUM AGILE

SIX SIGMA

MS PROJECT

PRINCE 2

ELABORATION RAPPORT DE SUIVI FINANCIER ET PROCÉDURES DE DÉCAISSEMENT

GESTION AXÉE SUR LES RÉSULTATS

INITIATIVE RAPID RESULT

SUIVI ET EXÉCUTION DES CONTRATS ET RÈGLEMENT DES LITIGES DANS LES MARCHÉS PUBLICS

ET DE

RUBRIQUE 2 : PROJETS ET PROGRAMMES DE DÉVELOPPEMENT

RUBRIQUE 3 : MANAGEMENT ET ORGANISATION

■ FORMATION MANAGER AVEC EFFICACITÉ RELATIONNELLE

MANAGER C'EST COMMUNIQUER AVEC SON ÉQUIPE ET SON ENVIRONNEMENT POUR LUI APPORTER LE SENS D'ONT ELLE A BESOIN POUR SE FÉDÉRER, C'EST COMPRENDRE LES INTERACTIONS RELATIONNELLES POUR S'AJUSTER ET SE CONNECTER AUX AUTRES.

■ FORMATION PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS

GÉNÉRALEMENT, IL S'AGIT DE CONFLITS INTERPERSONNELS LIÉS À DES DIVERGENCES D'INTÉRÊT, DE VALEURS OU ENCORE À DE SIMPLS MALENTENDUS .

■ FORMATION GÉRER UNE SITUATION DE CRISE

TOUTES LES STRUCTURES FONT FACE À DES CRISES PLUS OU MOINS GRAVES. C'EST LE CAS DES ENTREPRISES. POUR Y FAIRE FACE, CELLES-CI DOIVENT LES IDENTIFIER POUR PROPOSER UNE RÉOLUTION CONCRÈTE ET RAPIDE.

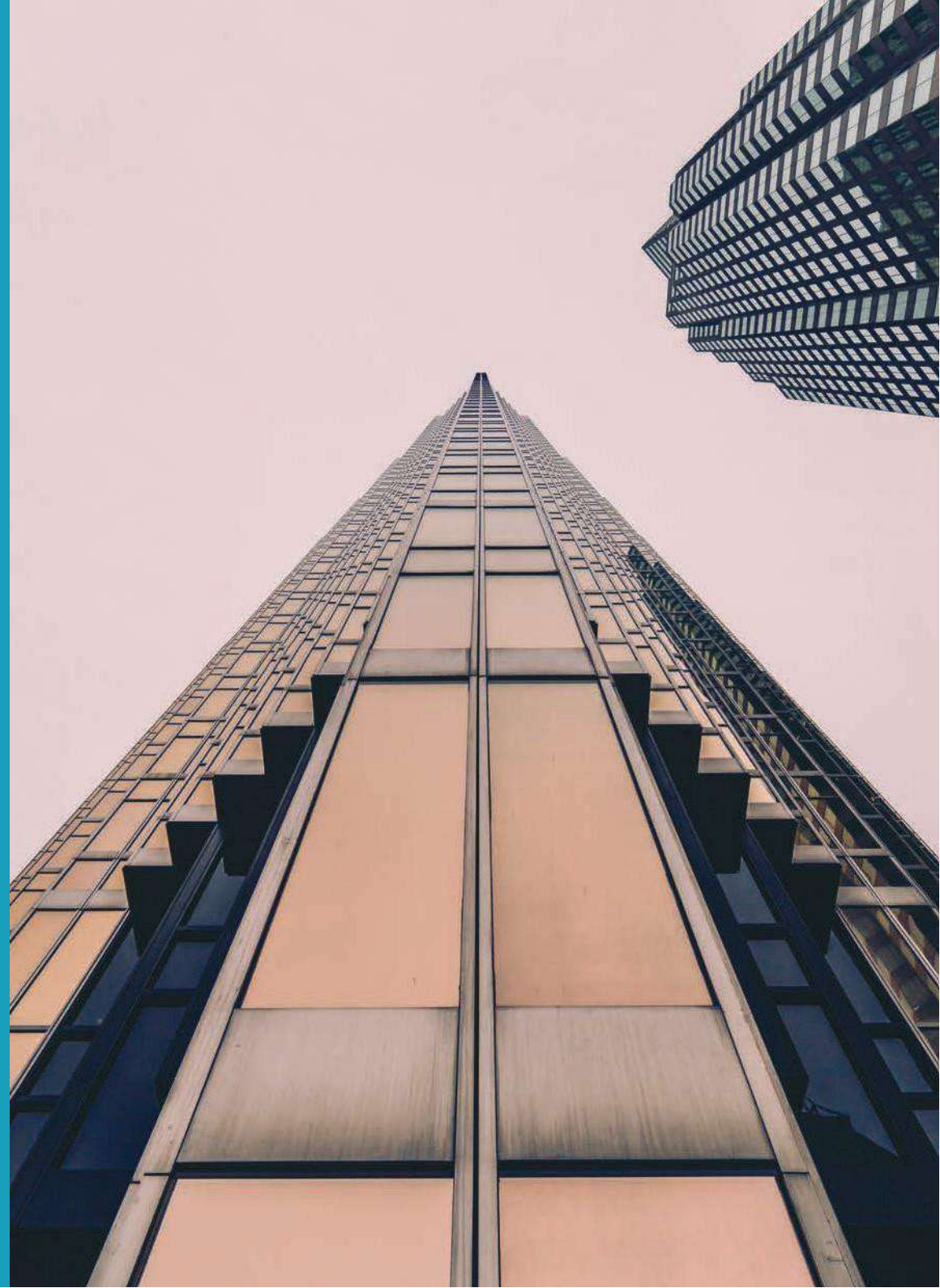
■ FORMATION LEADERSHIP

EVOLUTIONS SOCIÉTALES ET CULTURELLES, RÉVOLUTION DIGITALE, INTERNATIONALISATION, CONTRAINTES ENVIRONNEMENTALES, TYRANNIE DES MARCHÉS... DANS UN ENVIRONNEMENT SANS CESSER EN MOUVEMENT, LE LEADERSHIP EST L'ATOUT MAÎTRE POUR UN MANAGEMENT EN ACCORD AVEC SON TEMPS.

MODULE III : GOUVERNANCE, DÉCENTRALISATION ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

« LA BONNE GOUVERNANCE EST LE CHEMIN LE PLUS SÛR
POUR EN FINIR AVEC
LA PAUVRETÉ ET SOUTENIR LE DÉVELOPPEMENT »

KOFI ANNAN



RUBRIQUE 1 : DÉCENTRALISATION



■ DÉCENTRALISATION ET DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL

RUBRIQUE 2 : EVALUATION, CONTRÔLE, INSPECTION ET AUDIT PUBLICS



■ AUDIT ET CONTRÔLE DES FINANCES PUBLIQUES

■ EVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES

■ EXÉCUTION ET CONTRÔLE DE LA DÉPENSE PUBLIQUE DANS LE CADRE DE LA GESTION AXÉE SUR LES RÉSULTATS

MODULE IV : FINANCE, AUDIT ET COMPTABILITÉ

« UN COMPTABLE COMPÉTENT ANNONCE
LA VEILLE CE QUE LES ÉCONOMISTES PRÉVOIENT
LE JOUR MÊME POUR LE LENDEMAIN »
MILES THOMAS



RUBRIQUE 1 : FINANCE



CIA FINANCE D'ENTREPRISES

RUBRIQUE 2 : AUDIT ET CONTRÔLE



■ CARTOGRAPHIE ET GESTION DES RISQUES

■ SAGE

■ AUDIT ET CONTRÔLE DE FINANCES PUBLIQUES

RUBRIQUE 3 : COMPTABILITÉ



■ ÉLABORATION DE RAPPORT DE SUIVI FINANCIER ET PROCÉDURES DE DÉCAISSEMENT

■ GESTION FINANCIÈRE: ELABORATION ET ANALYSE

DES ÉTATS FINANCIERS

CIEL

■ SAGE

MODULE V

COMMUNICATION ET RH

« IL FAUT ÊTRE ENTHOUSIASTE DE SON MÉTIER
POUR Y EXCELLER »

DENIS DIDEROT

« TRAITES TOUJOURS TES EMPLOYÉS COMME TU VOUDRAIS
QU'ILS TRAITENT TES MEILLEURS CLIENTS »

NEIL PATEL



RUBRIQUE 1 : DÉVELOPPEMENT RH



A CÔTÉ DU CAPITAL FINANCIER, LE CAPITAL HUMAIN EST L'UN DES PILIERS GARANTISSANT LA SURVIE D'UNE ENTREPRISE. TOUTEFOIS, S'AGISSANT D'INDIVIDUS TOUT AUSSI DIFFÉRENTS L'UN DE L'AUTRE DE PAR LEURS ORIGINES, CULTURES, ÉDUCATION, CURSUS ACADÉMIQUES, CARACTÈRES... LEUR GESTION SE VEUT À LA FOIS UNE SCIENCE ET UN ART QU'IL FAUT MAÎTRISER ET ENTRETENIR SANS CESSER. VOUS AVEZ ICI UNE PANOPLIE DE MODULES OÙ L'ON A ESSAYÉ DE CERNER LES PRINCIPAUX ASPECTS ET FONCTIONNALITÉS SE RAPPORTANT À LA BONNE GOUVERNANCE ET L'AMÉLIORATION DES COMPÉTENCES DES EMPLOYÉS.

RECRUTER AVEC EFFICACITÉ

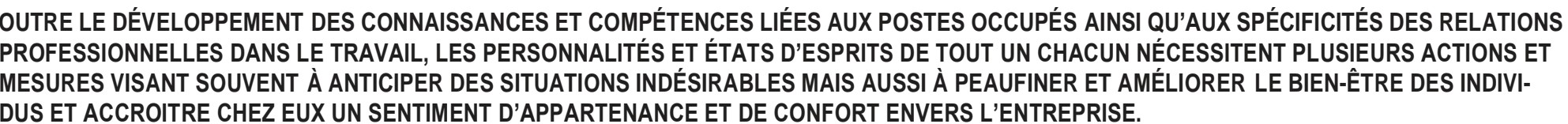
MARKETING DES RH

GÉRER SON STRESS AU QUOTIDIEN

GESTION DU TEMPS

DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE COLLECTIVE

DÉVELOPPER EN PERMANENCE SON ESPRIT CRÉATIF

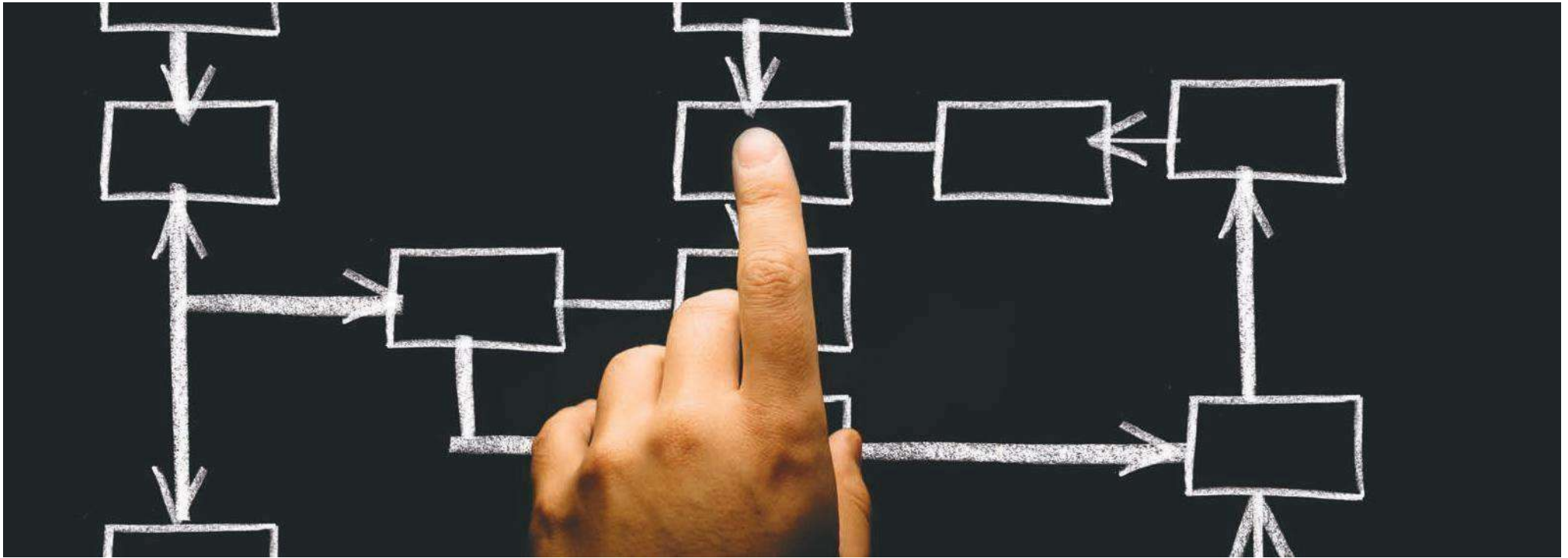


**COMMUNICATION INTERPERSONNELLE :
PROCESS COMMUNICATION, ANALYSE TRANSACTIONNELLE**

APPRENDRE À GÉRER SES ÉMOTIONS

S'AFFIRMER EN TOUTE ASSERTIVITÉ

RUBRIQUE 3 : COMMUNICATION ET MANAGEMENT



DANS LE MÊME ESPRIT DE LA BONNE PRISE EN COMPTE DU FACTEUR HUMAIN, LES RELATIONS HIÉRARCHIQUES DOIVENT AVOIR UNE DIMENSION HUMAINE ET NON SEULEMENT AUTORITAIRE. LE SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE EST AMENÉ À FÉDÉRER, MOTIVER, COMPRENDRE ET RESPONSABILISER LES MEMBRES DE SES ÉQUIPES DANS LE MÊME BUT DE LES FAIRE TRAVAILLER AVEC EFFICIENCE POUR L'ENTREPRISE.

LEADERSHIP

MANAGER EN SITUATION DE CRISE

COMMUNICATION NON VIOLENTE

TENIR DES RÉUNIONS AVEC EFFICACITÉ

TRANSMETTRE SON SAVOIR

MANAGER AVEC EFFICACITÉ RELATIONNELLE

COMMUNIQUER AVEC SES COLLABORATEURS ET ANIMER SON ÉQUIPE AVEC LE MODÈLE PROCESS COM

PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS

RUBRIQUE 4 : VENTE ET RELATION CLIENT



IL EST À PRÉSENT CERTAIN QUE LA FIDÉLISATION DES CLIENTS EXISTANTS, EST MOINS COÛTEUSE ET PLUS RENTABLE QUE L'ACQUISITION DE NOUVEAUX. INTÉRESSER UN CLIENT, FINALISER UN ACTE DE VENTE AVEC LUI, LUI ASSURER UN SERVICE APRÈS-VENTE IRRÉPROCHABLE, LE CONFORTER QUANT À SON ACHAT ET LE CONVERTIR EN PRESCRIPTEUR DE LA MARQUE ...ETC . UN ENSEMBLE DE TECHNIQUES ET COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR FAIRE PROSPÉRER VOTRE ENTREPRISE QUE NOUS VOUS PROPOSONS À TRAVERS CES MODULES.

MÉTIERS ET OUTILS DE LA VENTE

DEVENIR UN PROFESSIONNEL DE LA RELATION CLIENT AU TÉLÉPHONE AVEC PROCESS COM

PROCESS COM VENTE

GÉRER DES CONTACTS COMMERCIAUX À L'ÉCRIT AVEC PROCESS COM

PRÉVENIR ET GÉRER LES CONFLITS

MODULE VI : BUSINESS

« SI VOUS NE POUVEZ PAS FAIRE DE GRANDES CHOSES,
FAITES DE
PETITES CHOSES DE FAÇON GRANDIOSES »
NAPOLEON HILL



RUBRIQUE 1 : MARKETING DIGITAL ET E-COMMERCE



APPELÉS IL Y A MOINS DE DEUX DÉCENNIE « CANAUX ALTERNATIFS » CAR ILS RELEVAIENT DU « SECONDAIRE » VOIR MÊME DU « SÉLECTIF », INTERNET ET TOUS LES RÉSEAUX ET TECHNOLOGIES Y AFFÉRENTES SONT DÉSORMAIS DES CANAUX DE DISTRIBUTION VOIRE MÊME DE VENTE DIRECTE INCONTOURNABLES. GÉRER SON BUSINESS, RECRUTER ET FIDÉLISER SES CLIENTS, SE FAIRE CONNAITRE ET BIEN D'AUTRE ACTIONS SUR LE MONDE DU DIGITAL, EST UN MÉTIER À PART ENTIÈRE QUE NOUS VOUS PROPOSONS D'APPRENDRE À TRAVERS CE MODULES

MARKETING DIGITAL

E-COMMERCE

RUBRIQUE 2 : ENTREPRENARIAT

QU'IL S'AGISSE DE DÉMARRER UN NOUVEAU BUSINESS OU D'ÉLARGIR UN DÉJÀ EXISTANT LOCALEMENT OU À L'INTERNATIONAL. L'ACTE « D'ENTREPRENDRE » DOIT ÊTRE MÛREMENT ET SOIGNEUSEMENT RÉFLÉCHI ET APPRÉHENDÉ. STRATÉGIES, IDÉES, BUSINESS PLAN, PLANS D'ACTIONS ET AUTRES OUTILS VOUS SERONT PRÉSENTÉS PAR DES EXPERTS À TRAVERS CE MODULES.

RUBRIQUE 3 : LANGUES

LE LANGAGE EST UNE COMPOSANTE ESSENTIELLE DU PROCESSUS DE COMMUNICATION. MAÎTRISER LES PRINCIPALES LANGUES UTILISÉES DANS LE MONDE DES AFFAIRES EST DÉSORMAIS UN OUTIL DE TRAVAIL ET NON PLUS UN ATOUT.

LE FRANÇAIS DES AFFAIRES

ENGLISH FOR BUSINESS

