



CONSEIL

**Organisation
Management**

SOMMAIRE

	Pages
Présentation du cabinet	3
Notre métier, notre mission, notre engagement	3
Fiche signalétique	3
Le dirigeant	3
Nos prestations	4
Notre démarche d'intervention	4
Notre équipe de consultants	5
Nos moyens techniques	5
Notre offre globale de formation	6
Nos références	11

Présentation du cabinet

Notre métier : Conseil en organisation et management

Notre mission : vous et nous élaborer et mettre en œuvre des solutions opérationnelles adaptées à vos problématiques.

Notre engagement : des solutions opérationnelles sur-mesure et des résultats durables

Notre force : Plus de 20 ans d'expérience au service de tous les secteurs

Fiche signalétique

- Dénomination : Institut Supérieur du Management
- Sigle : ISM
- Statut juridique : SARL UNIP.
- R.C.: CI – ABJ – 2006 – B – 3485
- C.C. : 0802385 D
- R. I.: Réel Simplifié
- Centre des Impôts : Cocody
- CNPS N° 123 472
- Adresse géographique : Cocody, Riviera Bonoumin
- Adresse postale : 22 BP 876 Abidjan
- Téléphone : 22 43 54
- Site internet : www.ism-abidjan.com
- Mail : info@ism-abidjan.com

Le dirigeant

Nom et prénoms : Salomon N. NIABA

Formation : 3è cycle en Management et Organisation d'entreprise Cnam Paris
Consultant certifié Change Management (Cnam)
Doctorant Sciences Humaines Université Cocody
Certifié en Ingénierie pédagogique et Formation

Expérience : 30 années dans la haute administration
23 années dans le conseil aux entreprises
23 années de conférences dans de grandes écoles (ENSEA.....)

1. Nos prestations

3 pôles d'expertise

- Organisation
- Management
- Stratégie

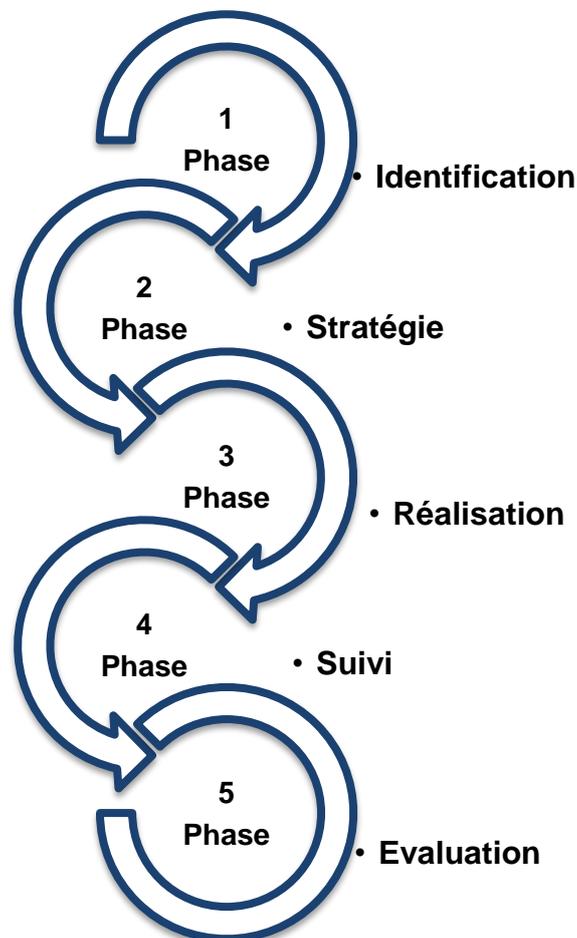


4 modalités d'intervention

- Audit et conseil
- Etudes
- Formation
- Accompagnement

2. Notre démarche d'intervention

Les étapes clés de notre action d'accompagnement.



3. Notre équipe

Notre équipe est constituée de plusieurs experts (15) ayant une longue expérience sectorielle et fonctionnelle éprouvée à des postes opérationnels et d'encadrement dans leurs domaines de compétence. Ils sont diplômés de grandes écoles nationales et internationales.

4. Nos moyens techniques : Une logistique moderne dédiée à la formation continue (3 salles climatisées, 2 vidéos projecteurs, 3 écrans de projection, Wifi, 2 chevalets...) Les programmes de ISM Executive Education sont proposés dans des salles dédiées à la formation continue. ISM dispense également un grand nombre de ses formations à Abidjan, sur plusieurs sites, parfois en partenariat avec des cabinets de conseil et des grandes écoles. Les programmes sur mesure peuvent se tenir indifféremment dans les locaux de ISM ou sur un site extérieur choisi par l'entreprise partenaire.

5. Notre offre globale de formation

ISM possède les ressources et le savoir-faire nécessaires pour réaliser la totalité de vos projets de formation – aussi complexe soient-ils – de l'étude des besoins à la réalisation de la solution formative.

Nos formations



Cycles de formation





- Performance managériale
- Performance financière
- Performance professionnelle
- Performance commerciale
- Performance logistique



- Performance des organisations
- Performance des hommes

Types de formation

- Parcours qualifiants
- Parcours diplômants
- Parcours certifiants

Outils / supports pédagogiques : à très haute valeur ajoutée pédagogique.

L'orientation rédactionnelle de nos supports est résolument pédagogique et opérationnelle soutenue par une mise en forme moderne et dynamique, avec notamment des **fiches pratiques détaillées**, des **diapositives illustrées** et des **vidéos** pour retenir les points clés.

Performance logistique



Externaliser et piloter les prestataires logistiques

Se perfectionner à la négociation des achats

Planification et gestion de projet en production

CACES chariot

Organisez vos expéditions et transports

Maîtriser le contrat de transport

Mettre en place le protocole de sécurité

Optimiser ses coûts de transport

Optimisez votre activité transport

Savoir organiser ses transports Internationaux

Transport marchandises dangereuses

L'achat de transport

Bien utiliser les incoterms

Maîtriser l'export et la douane

Maîtriser la législation douanière

Comprendre et maîtriser la valeur en Douane

Comprendre et maîtriser l'espèce tarifaire

L'origine de la marchandise

Comprendre le Supply Chain Management

Tableau de bord de la logistique

Optimiser les circuits logistiques internes

Déployer le Lean dans son entreprise

Maîtriser la planification et la gestion des flux

Mettre en place un projet de sous-traitance industrielle

Construire indicateurs de pilotage logistique

Les leviers stratégiques de la Supply Chain

Transport de matières dangereuses

Analyser et piloter la logistique par les coûts

Gestion opérationnelle des achats

Management stratégique des achats

Participer aux appels offres et les remporter

Piloter les achats par le tableau de bord

Piloter la fonction achat : outils et méthodes

Planification / Ordonnancement / Lancement

Outils de la gestion de production en MRP2

Gérer la charge en atelier

Gérer et optimiser son prévisionnel de production

Maîtriser et mettre en œuvre un PIC

Détermination des temps opératoires

SMED : réduire les temps de changement de série

Déployer le Lean dans son entreprise

Gérer et organiser un magasin de stockage

Pilotage et management de l'entrepôt

Réalisez et fiabilisez vos inventaires

La préparation de commandes

L'optimisation des stocks

Formation au chariot élévateur de chantier

Gestion des stocks liquides

Sensibilisation au Lean

Savoir cartographier ses processus

La performance logistique pour prestataires

Savoir mener un audit logistique

Modélisation Supply Chain et modèle SCOR

Performance commerciale



- Motiver et animer son équipe commerciale
- Faire face aux clients difficiles
- Tirer parti de son stress pour mieux vendre
- Finance pour responsables commerciaux
- Prospecter et gagner de nouveaux clients
- Coacher ses commerciaux
- Manager un point de Vente
- Perfectionnement des commerciaux
- Développer son point de vente
- Gestion efficace du territoire
- Convaincre avec talent
- La vente complexe : vente conseil
- Vendre par téléphone
- Vendre en point de vente

- Les réflexes des commerciaux performants
- Entretien de vente : techniques et gagnantes
- Une vente réussie : les étapes
- La vente par téléphone
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Réussir ses entretiens de Vente : Intensif
- Perfectionnement à l'entretien de vente
- Exceller en entretien de vente
- Elaborer la stratégie commerciale
- Recruter, intégrer et fidéliser les commerciaux
- Animer des réunions commerciales
- Améliorer son efficacité commerciale
- Négociation commerciale : Intensif
- Piloter un réseau de distribution

Performance managériale



- Initier et piloter le changement pour le réussir
- Guider avec succès son équipe dans le changement
- Clés pour manager dans la complexité
- Aligner l'organisation sur la stratégie de l'entreprise
- Gérez efficacement les projets en entreprise
- Managers, organiser et faites évoluer vos unités
- Elaborer la stratégie d'entreprise
- Optimiser et faire évoluer une organisation
- Manager le changement
- Analyser et gérer les conflits
- Asseoir son autorité
- Réussir sa première fonction de manager
- Gérer une entreprise ou une business unit
- Les clés du marketing stratégique
- Gérer une entreprise ou une business unit
- Concevoir une stratégie de croissance gagnante

- Conduire une réunion efficacement
- Organiser le travail de son équipe
- Animez votre équipe pour des résultats
- Mettre en œuvre une stratégie
- Manager un point de vente
- Mener à bien un projet
- Gérer les hommes dans le projet
- Manager l'équipe projet
- Planifier un projet
- Elaborer le cahier des charges du projet
- Piloter les coûts de vos projets
- Conduire le changement dans l'entreprise
- Le management du changement
- Maîtriser son travail de manager
- Les business modèles gagnants
- Managez votre équipe d'encadrement
- Manager son équipe commerciale

Performance financière



Monter le bilan et la liasse fiscale
Pratique de la comptabilité analytique
Comptables : intégrer la démarche et les outils du contrôle de gestion
Pratique de la gestion de trésorerie
Pratiquer l'analyse financière
Savoir évaluer une entreprise
Réussir son business plan
Piloter le contrôle interne
Améliorer la performance financière de l'entreprise : Objectif Cash
Perfectionnement à la gestion du risque et du crédit client
Pratique du recouvrement
L'essentiel du droit des affaires pour non-juristes

Organiser et fiabiliser la clôture des comptes
Réaliser un audit comptable et financier
Réaliser le reporting financier en normes anglo-saxonnes
Établir les états financiers en normes IFRS
L'essentiel des normes IFRS
Les fondamentaux de la fiscalité internationale
Initiation à la fiscalité des entreprises
Pratique de l'impôt sur les sociétés
Mener son audit fiscal et gérer un contrôle
Maîtriser les risques juridiques de vos contrats à l'international
Marchés publics : bien vendre aux administrations et aux collectivités

Performance des hommes et des équipes



Aspects pratiques de la statistique en milieu professionnel
Tableaux de bord des RH
Mise en œuvre d'un système de rémunération
Bilan social
Mener à bien un audit social
L'essentiel de la gestion administrative des RH
DRH et stratégie d'entreprise
Outils pour les entretiens RH
Politique et stratégie de rémunération
Bâtir une GPEC performante
Réussir ses recrutements
L'essentiel en gestion des Ressources Humaines
L'entretien annuel
Bâtir son système de rémunération

Construire et piloter la mobilité interne
Conduire l'entretien de recrutement
Perfectionner ses techniques de recrutement
Entretien collectif de recrutement
Recruter un profil commercial
Construire et présenter le plan de formation
Formateurs occasionnels
Formation pratique des élus à la Délégation Unique du Personnel
Formation pratique des membres du CHSCT
CHSCT : prévenir les risques psychosociaux
Paie et charges sociales
Avantages en nature et frais professionnels
Régime de retraite
Bilan social et tableaux de bord
Contrôler et piloter la masse salariale

Performance des organisations



Evaluer les risques professionnels (DU)
Mettre en place un système QSE
Mettre en place un système de management de la Qualité ISO 9001
Mettre en place un système de management de la Qualité ISO 14001
Audit Interne d'un système de management QSE
Les bases statistiques pour exploiter des données chiffrées
Suivre et améliorer la qualité de vos fournisseurs et sous-traitants
Animer la Qualité au quotidien
Guide pratique de l'ISO 9001
Pilote de processus

Le tableau de bord Qualité
Auditer votre système QSE*
Passer d'un système qualité à un système QSE*
Mesurer la satisfaction de vos clients, exploiter leurs réclamations
Pratiquer l'audit qualité système et/ou processus
Responsable Santé-Sécurité-Environnement : prendre en main votre fonction
Auditeur Santé Sécurité Environnement
Prévenir et gérer les risques santé et sécurité de son équipe
Formation pratique des membres du CHSCT
Les outils de résolution de problèmes et de l'amélioration continue

Performance professionnelle



Maîtriser mieux son temps et ses priorités
Aider son équipe à gérer le stress
Conduire des réunions efficaces
Prise de parole en public
Leadership : développez votre assurance pour gagner en influence
Réussir ses présentations orales
Maîtriser la négociation au quotidien
Écouter pour mieux communiquer
Gérer les conflits interpersonnels et les tensions
Mieux se connaître pour plus d'efficacité
Animer un groupe de travail
Communication écrite efficace pour les cadres
Écrire pour être lu
Etre à l'aise avec les outils informatiques

Nos références

Ils nous font confiance



Nos récompenses :

L'expertise de ISM a été éprouvée en Côte d'Ivoire et en Europe

- Nos équipes ont accompagné un client dans son projet dont la qualité a été reconnue le cabinet Mc Kinsey et l'INSEAD, ont été reconnus comme les plus innovants de l'année 2007 à la conférence mondiale des femmes de Deauville, France. Le projet a obtenu le 1er prix Cartier Women Initiative Award pour l'Afrique, qui récompense la meilleure entreprise africaine dirigée par une femme.
- Ce projet a également obtenu, en Côte d'Ivoire, le prix d'excellence de la République de Côte d'Ivoire pour la médecine en 2007



Formations inter ou intra entreprises réalisées les 2 dernières années

Optimiser sa supply chain, Gestion des flux logistiques et des stocks, Gestion des entrepôts logistiques, Team building and leading, Présentation orale ou prise de parole publique impactante, Optimisation des opérations import-export, Team building (cohésion d'équipe), Gestion du temps et des priorités, Gestion des secteurs commerciaux, Management des équipes commerciales, Gestion de projet, Gestion axée sur les résultats (GAR), Management environnemental, Gouvernance de projet, Reconquérir les clients inactifs ou perdus (win back), Managers gérer efficacement vos projets en entreprise, Intégrer vos systèmes qualité, sécurité et environnement ; Prospecter pour gagner des clients ; la vente 3X 6X9 en distribution ; Gérer efficacement vos approvisionnements ; Optimiser vos relations avec vos fournisseurs ;

Gestion d'entrepôts ; Achat international ; Conduire efficacement votre changement ; Développer votre vision stratégique ; Gérer une force de vente ; Managers, gérez efficacement votre temps ; Optimiser l'organisation de votre entreprise,....

Quelques études réalisées

- Etude sectorielle sur le marché de la restauration dans la commune du Plateau, Express Grill (chaîne de restaurants),
- Etude diagnostic organisationnel,
- Etude sectorielle sur le marché de la distribution de produits optiques à Abidjan,
- Etude sectorielle de la micro-assurance de santé
- Evaluation d'actions et politique publique
- Diagnostic commercial

Quelques missions de conseil réalisées

Définition des responsabilités, mise en place d'indicateurs de performance, Optimisation des processus stratégiques, élaboration de plans commerciaux et de production, coaching de la direction et de l'encadrement, élaboration d'organigramme. Structuration d'unité de production, répartition des tâches, mise en place de mécanismes de coordination, établissement des procédures, optimisation des processus d'achat et de vente, optimisation du circuit de distribution, veille concurrentielle, diagnostic stratégique, optimisation procédure de recouvrement, mise en place de mécanismes de coordination...