

**Année
2026**



CATALOGUE DE FORMATION

CEM AGENCY



TRANSFORMER LES COMPETENCES EN PERFORMANCE



04.

Formation inter-entreprise

05.

Formation intra-entreprise

06.

Nos formations pour dirigeants

07 & 08

Management & leaderships

09

Coaching & Développement

10

Communication et forces de ventes

11 & 12

Nos références

13

Nous contacter

SOMMAIRE



FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

Nos parcours de formations professionnelles inter entreprises concernent les solutions de management, de communication inter-personnelle, de recrutement, d'efficacité relationnelle, commerciale et professionnelle.

Elles sont adaptées aux enjeux actuels que nous vivons tous, au quotidien.

L'objectif commun de ces formations est de partager en collectif des ressources, d'apprendre, de tester, de fédérer une équipe autour d'un projet, de vivre des expériences et des émotions et de repartir avec des compétences et des astuces pratiques à mettre en place en interne, dès le lendemain, sur votre lieu de travail...





FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE



Notre expérience et notre expertise nous permettent d'apporter la réponse la plus fine à vos problématiques.

En plus des programmes figurant dans notre catalogue, afin d'apporter une contribution efficace aux enjeux spécifiques de votre entreprise, nous pouvons réaliser des contenus personnalisés qui tiennent compte de votre contexte et des objectifs stratégiques de votre entreprise.

Pour ce faire, un formateur expert en ingénierie de formation analyse votre projet de formation afin d'élaborer des plans de formations en tenant compte du profil professionnel des participants ainsi que de leurs objectifs de performance.

Nous sommes en mesure d'assurer ces formations intra sur votre site ou au sein de notre cabinet.



NOS FORMATIONS PROFESSIONNELLES POUR DIRIGEANTS



- **Leadership efficace** : Développer les compétences essentielles en leadership pour inspirer et guider votre équipe vers l'excellence.
- **Gestion du changement** : Acquérir les connaissances et les stratégies nécessaires pour gérer efficacement les transitions organisationnelles.
- **Prise de décision stratégique** : Apprendre à prendre des décisions éclairées et stratégiques en utilisant des outils et des techniques éprouvés.
- **Communication de leadership** : Améliorer votre communication pour influencer, motiver et mobiliser les autres.
- **Gestion du temps et des priorités** : Maîtriser les compétences nécessaires pour gérer efficacement votre temps et vos priorités dans un environnement professionnel exigeant.
- **Développement de l'intelligence émotionnelle** : Renforcer votre intelligence émotionnelle pour améliorer vos relations interpersonnelles et votre efficacité en tant que leader.
- **Gestion du stress et du bien-être** : Apprendre à gérer le stress et à promouvoir le bien-être personnel et professionnel pour maintenir un haut niveau de performance.
- **Négociation et résolution de conflits** : Acquérir des compétences en négociation et en résolution de conflits pour parvenir à des solutions gagnant-gagnant.
- **Gestion de l'équipe virtuelle** : Apprendre à diriger et à motiver une équipe virtuelle dans un environnement de travail à distance de plus en plus commun.
- **Innovation et créativité en leadership** : Stimuler l'innovation et la créativité au sein de votre organisation pour rester compétitif sur le marché.



MANAGEMENT & LEADERSHIP

- **Intelligence émotionnelle et leadership** : Développez votre intelligence émotionnelle pour inspirer et motiver votre équipe, tout en prenant des décisions émotionnellement intelligentes.
- **Leadership transformationnel** : Apprenez à créer une vision inspirante, à favoriser la collaboration et à encourager l'innovation pour guider votre équipe vers l'excellence.
- **Gestion du changement et leadership** : Maîtrisez les stratégies pour gérer efficacement le changement, anticiper les résistances et maintenir l'engagement de votre équipe pendant les transitions.
- **Leadership éthique** : Explorez les principes éthiques fondamentaux du leadership et apprenez à prendre des décisions éthiques tout en promouvant une culture d'intégrité au sein de votre organisation.
- **Gestion de la diversité et inclusion** : Développez les compétences pour créer un environnement inclusif, gérer les différences culturelles et promouvoir l'égalité des chances au sein de votre équipe.
- **Communication stratégique pour les leaders** : Améliorez votre communication en développant des compétences stratégiques pour influencer, persuader et utiliser efficacement les médias sociaux.
- **Gestion du talent et développement des employés** : Optimisez la gestion du talent en identifiant, recrutant et développant les meilleurs talents, tout en mettant en place des programmes de développement professionnel efficaces.
- **Leadership en période de crise** : Acquérez les compétences nécessaires pour gérer les situations de crise, prendre des décisions éclairées et maintenir la résilience personnelle et de l'équipe.

MANAGEMENT & LEADERSHIP



- Gérez et organisez son temps
- Gagnez en efficacité
- Intercultural Management
- Le management agile
- Assertivité
- La stratégie en entreprise

- Manager une équipe
- Le management intergénérationnel
- Le feedback en management
- Les styles de management
- Le tableau de bord du management
- Le management hybride
- Le comportement assertif



- Manager : développer son pouvoir d'influence
- Management stratégique, mobiliser efficacement ses partenaires
- Développer sa prestance à l'oral et gagner en leadership
- Pitch : 3 minutes pour emporter l'adhésion

COACHING EN ENTREPRISE

LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDIVIDU POUR UNE MEILLEURE PERFORMANCE



Coaching en entreprise :

- **Fondamentaux du coaching** : Apprenez les principes clés du coaching en entreprise, y compris les compétences de base du coach, l'établissement d'une relation de confiance et l'utilisation d'outils et de techniques de coaching.
- **Coaching pour le leadership** : Développez les compétences de coaching spécifiques nécessaires pour accompagner les dirigeants et les cadres supérieurs dans leur développement personnel et professionnel.
- **Coaching d'équipe** : Explorez les techniques de coaching d'équipe pour améliorer la collaboration, la communication et la performance collective au sein des équipes de travail.
- **Coaching pour le changement** : Apprenez à utiliser le coaching comme un outil puissant pour soutenir et faciliter le processus de changement organisationnel, en aidant les individus à s'adapter et à réussir dans des périodes de transition.



Développement personnel:

Gestion de carrière : Aidez les personnes à explorer et à planifier leur parcours professionnel, à identifier leurs forces, leurs intérêts et leurs objectifs, et à prendre des décisions éclairées concernant leur développement de carrière.

Développement des compétences personnelles : Offrez aux participants l'opportunité de renforcer des compétences spécifiques telles que la communication, la gestion du temps, la résolution de problèmes et la prise de décision, pour améliorer leur efficacité professionnelle.

Intelligence émotionnelle : Développez la compréhension et la gestion des émotions, la conscience de soi et des autres, la gestion des relations et la régulation émotionnelle pour favoriser le bien-être et le succès personnel.

Équilibre vie professionnelle-vie personnelle : Aidez les personnes à trouver un équilibre sain entre leur vie professionnelle et leur vie personnelle, en mettant l'accent sur la gestion du stress, la prise de recul, la définition de limites et le maintien du bien-être global.

COACHING EN ENTREPRISE

LE DÉVELOPPEMENT DE L'INDIVIDU POUR UNE MEILLEURE PERFORMANCE



Performance :

- **Gestion du rendement :** Apprenez à définir des objectifs SMART, à établir des indicateurs de performance clés, à fournir un feedback constructif et à mettre en place des plans de développement pour optimiser la performance individuelle et collective.
- **Motivation et engagement :** Explorez les théories de la motivation, identifiez les leviers de motivation individuels et apprenez à créer un environnement de travail stimulant qui favorise l'engagement et la motivation des collaborateurs.
- **Gestion du stress et résilience :** Développez des compétences pour gérer le stress, renforcer la résilience et maintenir la performance optimale dans des environnements de travail exigeants.
- **Cultiver une culture de performance :** Apprenez à créer une culture organisationnelle qui encourage l'excellence, la responsabilisation et l'innovation, en alignant les valeurs, les objectifs et les pratiques de gestion.





COMMUNICATION ET FORCE DE VENTES

Formation en Communication

- **Communication interpersonnelle** : Développez des compétences clés telles que l'écoute active, l'expression claire et la gestion des conflits pour améliorer les relations professionnelles et la collaboration.
- **Communication efficace en public** : Apprenez à présenter de manière persuasive et captivante, à structurer vos messages et à utiliser des techniques de communication non verbale pour influencer et convaincre votre public.
- **Communication interculturelle** : Acquérez les compétences nécessaires pour communiquer efficacement avec des personnes de cultures différentes, en comprenant les différences culturelles et en adaptant votre style de communication en conséquence.
- **Communication digitale** : Explorez les stratégies et les bonnes pratiques pour communiquer de manière efficace à l'ère du numérique, en utilisant les médias sociaux, les courriels et d'autres outils de communication en ligne.

Formation en Forces de vente

- **Techniques de vente consultative** : Apprenez à adopter une approche consultative dans les ventes, en comprenant les besoins et les problèmes des clients, en proposant des solutions adaptées et en établissant des relations de confiance à long terme.
- **Négociation commerciale** : Développez des compétences en négociation, en apprenant à identifier les intérêts des parties prenantes, à gérer les objections et à parvenir à des accords mutuellement avantageux.
- **Gestion de compte et fidélisation** : Apprenez à gérer efficacement les relations avec les clients existants, à anticiper leurs besoins, à maximiser les opportunités de vente supplémentaires et à construire une relation solide et durable.
- **Prospection et développement de nouveaux clients** : Acquérez des stratégies et des tactiques pour identifier et cibler de nouveaux clients potentiels, à travers la prospection, la qualification des prospects et la création de nouvelles opportunités commerciales.



NOUS RENCONTRER !



Adresse postale

**43 BOULEVARD 2 MARS - Residence les Roseaux N° 13 - 3 étage
Casablanca - MAROC**

**17 Rue Oraibi Jilali (ex rue Foucauld) 2 éme étage Casablanca -
MAROC**

Adresse e-mail

**contact@cembymazini.ma
m.mazini@cembymazini.ma**

Contactez-nous

**Vous pouvez nous joindre à tout moment pour nous poser des
questions ou pour en savoir plus sur le développement des
compétences dont vous avez besoin pour réussir au travail et dans
votre vie de tous les jours.**

Numéro de téléphone

**0212 6 79 82 40 40
0212 6 32 28 83 15**



follow us