

CATALOGUE GÉNÉRAL

DES FORMATIONS 2020/2021

DIRECCION COMMERCIALE ET FORMATION
08,rue Ali Azil sidi m'hamed -Alger Centre- Alger
Mob. 0540.342.888 / 0781.006.388 / 0669.717.712
e-mail : reversal.group@gmail.com
formation.coaching.entreprise@gmail.com
Site : www.reversalgroup.com

QUI NOUS A FAIT CONFIANCE ?



Reversal GROUP



QUI SOMMES-NOUS ?

Institute REVERSAL GROUP est un institue de formation coaching accrédité par :

- AMERICAN GROUP FOR MANAGING AND PROJECTS AGMEP
- AMERICAN INSTITUTE OF PROFESSIONNEL STUDIES AIPS

NOS DOMAINES DE COMPÉTENCES



Les actions menées la direction formation coaching perfectionnement de REVERSAL GROUP s'inscrivent dans deux axes :

- Contribuer à la formation coaching .
- Le recyclage et le perfectionnement direct des cadres d'entreprise

- Concevoir des dispositifs de formation coaching des acteurs de l'entreprise permettant une forte demultiplication : formation de formateurs .
- conception production et diffusion des programmes de training et formation coaching



QUELLES SONT NOS CAPACITÉS ?

Le 1^{er} institut de formation coaching accrédité par :

- AGMEP : american group for managing educational projects
- AIPS : american institute of professional studies
- Training systems developer (SMQ) certifié ISO

PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ



QUELLE EST NOTRE D'EXPERTISE ?

L'expérience certifiée de nos formateurs avérés, qualifiés et disponibles avec une grande accessibilité pour vos cours de formations sur mesure garantit l'apport de solutions pratiques aux problèmes techniques en partageant avec les clients leur savoir-faire.

Toutes nos formations entrent dans le cadre de notre charte qualité qui assure une prestation adaptée et efficace.

Notre équipe peut vous venir en aide dans l'élaboration de votre cahier des charges de formation.

Notre équipe est disposée à vous accompagner et à vous conseiller dans la sélection du programme le mieux adapté à vos besoins.



QUELS SONT NOS PRODUITS ? NOS FORMATIONS COACHING SUPERIEURES :

- 1- DESS : Management ; Ressources Humaines ; Marketing et Communication ; Finance et Comptabilité ; Droit des Affaires ; Marketing Digital ; Manager Qualité ; Management touristique.
- 2- INGENIORAT : Ingénieur commercial ; Ingénieur Affaires ; Management ; Management de qualité ; Marketing Pharmaceutique ; Marketing Digital ; Management sportif ; Entrepreneuriat ; Santé ; Ressource Humaine.
- 3- MINI MBA : Les MINI Master of Business Administration Spécialisés : Ressources Humaines ; Management ; Manager d'entreprise ; Marketing et Communication ; Marketing pharmaceutique ; Management Droit des Affaires ; Logistiques et Achats ; Finance et Comptabilité ; Marketing Digital ; Gestion et Valorisation Touristiques du Patrimoine etc.
- 4- LES METIERS : Assistante de Direction ; Assistante Sociale ; Correspondant Social ; Acheteur Démarcheur ; Gestionnaire des Stocks ; Gestion des moyens généraux ; agent de sécurité, superviseur, inspecteur en HSE ; Cuisinier, jardinage ; Agent de tourisme, Infographe, .etc.

REVERSAL GROUP, VOTRE PARTENAIRE PRIVILÉGIÉ

QUELLE EST NOTRE DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE ?



Nous mettons à la disposition de nos clients des salles de cours normatives, et un éventail de matériels pédagogiques spécifiques et des moyens didactiques modernes.

Dans le cas où la formation se déroule dans les locaux des clients jusqu'à la fin de la formation

NOTRE CHARTE QUALITE

Grain de temps : Nous proposons un rythme et des horaires flexibles pour adapter la formation à l'activité de votre entreprise.

Souplesse : Nos formations sont dispensées en individuel ou en petit groupe à la demande.

Expérience : Notre équipe garantit l'apport de solutions pratiques en partageant son expérience et son savoir-faire avec le client.

Suivi : Nous assurons un accompagnement terrain à la demande du client.



NOTRE LABEL

L'ami et l'accompagnateur de votre choix pour une formation d'avenir

NOS PUBLICATIONS

Page FACEBOOK : REVERSAL GROUP LEADER + 18k

Page INSTAGRAM :institute.reversal + 24k

Site internet www.reversalgroup.com



A background network diagram consisting of numerous orange circular nodes connected by thin grey lines, forming a complex web of connections. The nodes are scattered across the frame, with some clusters and some isolated points.

Thèmes De

Formations Coaching

2020/2021

COMMUNICATION

- RELATIONS HUMAINES : AMÉLIOREZ LA QUALITÉ DE VOS RELATIONS PROFESSIONNELLES
- COMMUNICATION EXTERNE
- MANAGEMENT D'EQUIPE
- L'ART DE LA DÉLÉGATION
- MIEUX COMMUNIQUER POUR S'AFFIRMER
- COMMUNICATION EVENEMENTIELLE
- COMMENT REUSSIR VOS ECRITS PROFESSIONNELS : RÉDIGEZ POUR CONVAINCRE
- COMMUNICATION ET LEADERSHIP
- MANAGER EFFICACEMENT AVEC LA PNL
- COMMENT MOTIVER SON EQUIPE?
- COMMUNICATION INTERPERSONNELLE ET EFFICACITÉ RELATIONNELLE
- COMMENT PREPARER ET CONDUIRE UNE REUNION?
- COMPRENDRE LE LEADERSHIP POUR AMELIORER LE TRAVAIL D'EQUIPE
- COMMUNICATION ET TECHNIQUES D'ACCUEIL
- ASSISTANTES DE DIRECTION : DÉVELOPPER VOS COMPÉTENCES CLÉS POUR RÉUSSIR DANS VOTRE MÉTIER
- ASSISTANTES DE DIRECTION : SACHEZ RÉDIGER DES ÉCRITS PROFESSIONNELS PERFORMANTS
- LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC
- COMMUNICATION ET ANALYSE TRANSACTIONNELLE
- COMMUNICATION INTERPERSONNELLE & GESTION DE CONFLITS
- MANAGERS, DÉVELOPPEZ VOTRE LEADERSHIP
- COMPRENDRE ET GERER EFFICACEMENT SON STRESS ET CELUI DE SES COLLABORATEURS
- REDACTION PROFESSIONNELLE : MÉTHODES ET OUTILS
- LA COMMUNICATION COMMERCIALE
- TECHNIQUES D'INFLUENCE : DÉVELOPPER SON IMPACT SUR LES AUTRES À TRAVERS UNE INFLUENCE CONSTRUCTIVE
- LA COMMUNICATION ASSERTIVE : AMÉLIORER SES RELATIONS ET DÉVELOPPER SA CONFIANCE EN SOI
- LA COMMUNICATION DE CRISE : SE PRÉPARER ET FAIRE FACE
- MAITRISER LA COMMUNICATION ECRITE ET ORALE

AUDIT ET CONTRÔLE INTERNE

- AUDIT ET CONTROLE INTERNE
- AUDIT DES SYSTÈMES D'INFORMATION : LES FONDAMENTAUX

BANQUE

- LA MOBILISATION DES CREANCES DES ENTREPRISES ET LE RECOURS A L'ESCOMPTE COMMERCIAL
- L'ESCOMPTE COMMERCIAL
- LE CHARGE DE CLIENTELE DE LA BANQUE
- LES TECHNIQUES DE VENTE DE PRODUITS BANCAIRES ET NON BANCAIRES
- LES MOYENS DE PAIEMENT BANCAIRE DANS LA GESTION DE LA TRESORERIE
- LA GESTION DE LA TRESORERIE EN RELATION AVEC LA BANQUE
- LES MOYENS BANCAIRES DE PAIEMENT
- COMMENT MESURER ET GERER LA SATISFACTION DU CLIENT DE LA BANQUE ?
- CONTROLE INTERNE ET CONFORMITE DANS LES BANQUES
- LE MANAGEMENT FINANCIER DE LA BANQUE : GESTION DES RISQUES BANCAIRES
- LES MODALITES DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL
- LE CONTENTIEUX BANQUE ENTREPRISE
- CONTRÔLE DES RISQUES DE NON-CONFORMITÉ DES PROCÉDURES ET DES OPÉRATIONS BANCAIRES...

MARKETING ET COMMERCIAL

- GESTION DES RECLAMATIONS ET DES CRISES
- TECHNIQUES DE VENTE ET DE COMMUNICATION-TELE VENTE
- LES FONDAMENTAUX DU MARKETING
- COMMENT ANIMER ET GERER UNE FORCE DE VENTE ?
- TECHNIQUES DE NEGOCIATION : DÉVELOPPER VOS TALENTS DE NÉGOCIATEUR
- COMMENT ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UN PLAN MARKETING ?
- COMMENT DEVELOPPER LE MARKETING CLIENTELE ?
- COMMUNICATION ET MARKETING
- SELECTION ET EVALUATION DES FOURNISSEURS
- LA GESTION DES CLIENTS DIFFICILES
- TECHNIQUES DE VENTE ET D'INFLUENCE POUR UNE NEGOCIATION REUSSIE EN FACE A FACE
- COMMENT ACCUEILLIR EFFICACEMENT UN CLIENT AU FRONT OFFICE
- COMMENT GERER LA RELATION CLIENT DANS UNE PERSPECTIVE DE FIDELISATION ?
- COMMENT GERER LE PROCESSUS DES CONTRATS COMMERCIAUX
- AMELIORER SES PERFORMANCES COMMERCIALES GRACE A LA P.N.L

MARKETING ET COMMERCIAL

- LA GESTION DU SERVICE APRÈS VENTE
- BOOSTER LES PERFORMANCES DE VOS COMMERCIAUX
- LE MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE
- MAITRISER LES TECHNIQUES DE VENTE
- LE MARKETING DIRECT
- MISE EN PLACE D'UNE STRATEGIE MARKETING
- GESTION DE LA RELATION CLIENTELE
- YIELD MANAGEMENT : COMMENT ÉLEVER LA PRODUCTIVITÉ ET LA RENTABILITÉ DANS LES ACTIVITÉS DE SERVICES
- ETUDE DU POLE MARCHE : DÉMARCHE MÉTHODOLOGIQUE, INSTRUMENTS DE COLLECTE DE L'INFORMATION ET OUTILS D'ANALYSE ET ...
- L'ETUDE PRODUIT : DE L'IDÉE ET DU CONCEPT JUSQU'AU BUSINESS PLAN
- MARKETING CLIENTELE : UNE GESTION PERFORMANTE DE LA RELATION CLIENT
- CONROLE DE GESTION DES ACTIVITES COMMERCIALES ET MARKETING
- DEVELOPPER ET OPTIMISER LA SATISFACTION CLIENT
- DE LA GESTION DE CONFLIT A LA NEGOCIATION
- GESTION DES KEY ACCOUNT ET TECHNIQUES DE NEGOCIATION
- LE MARKETING DIGITAL
- ACCUEIL ET RELATION CLIENTELE
- LA VENTE INDIRECTE
- PREPARER ET REUSSIR LA NEGOCIATION COMMERCIALE
- TECHNIQUES DE VENTE - NIVEAU AVANCE
- GESTION DE LA RELATION & SATISFACTION CLIENT PAR TELEPHONE
- LE MERCHANDISING : PLANOGRAMME
- LE MANAGEMENT OPÉRATIONNEL DE LA FORCE DE VENTE
- LES TECHNIQUES D'ACCUEIL ET RELATION CLIENT
- ANIMER ET GERER UNE EQUIPE DE COMMERCIAUX
- DISTRIBUTION : TECHNIQUES ET CHOIX OPTIMAL DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION
- GESTION DES RELATIONS CLIENTS AVEC L'OUTIL CRM
- GESTION DES PERFORMANCES COMMERCIALES
- LES TECHNIQUES DE VENTE : LES FONDAMENTAUX
- LE RECOUVREMENT DES CREANCES : L'AMIABLE AU CŒUR DU DISPOSITIF
- MARKETING DE L'INNOVATION
- METTRE EN PLACE UNE VEILLE CONCURRENTIELLE EFFICACE

DEVELOPPEMENT PERSONNEL

- AMELIORER SES PERFORMANCES GRACE A SON ORGANISATION
- CONDUITE DE REUNIONS
- COMPRENDRE LE LEADERSHIP POUR AMELIORER LE TRAVAIL D'EQUIPE
- MANAGER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS
- SAVOIR GERER ET DESAMORCER LES SITUATIONS DE CONFLITS AU SEIN DE SON EQUIPE
- DEVEZ MANAGER COACH
- SAVOIR GERER SON MANAGER

HYGIENE SECURITE ENVIRONNEMENT

- LES BONNES PRATIQUES H.S.E.
- HYGIENE, SECURITE ET SANTE AU TRAVAIL
- FORMATION DES MEMBRES DE LA COMMISSION PARITAIRE D'HYGIENE ET DE SECURITE (CPHS)
- GESTES ET POSTURES
- PREVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS EN ENTREPRISE
- LE SECOURISME - FIRST AID
- ANALYSE DES ACCIDENTS DE TRAVAIL METHODE (ADC)
- SAUVETAGE ET SECOURS AU TRAVAIL (SST)
- TECHNIQUES DE RELEVAGE ET BRANCARDAGE
- LUTTE CONTRE L'INCENDIE - FIRE FIGHTING
- UTILISATION DES EXTINCTEURS ET DES ROBINETS D'INCENDIE ARME - R.I.A.
- ANALYSE D'INCIDENTS ET D'ACCIDENTS : AMELIORER LA SECURITE DES SALARIES PAR LA PREVENTION...
- LA SURETE INTERNE D'ETABLISSEMENT : LES FONCTIONS D'UN AGENT SIE
- LE MANAGEMENT DE LA SURETE INTERNE
- LA SECURITE INDUSTRIELLE
- CONDUITE A TENIR EN CAS D'INCENDIE
- PREVENTION ET GESTION DES RISQUES INDUSTRIELS
- LA METHODOLOGIE D'IDENTIFICATION ET D'EVALUATION DES ASPECTS ENVIRONNEMENTAUX
- ROLE ET FONCTION DES AGENTS DE SECURITE D'ENTREPRISE
- L'AUDIT DES CINQ (5) S
- ERGONOMIE : METHODOLOGIE ET ORGANISATION DU TRAVAIL

HYGIENE SECURITE ENVIRONNEMENT

- LA NORME ISO 14001 VERSION 2015
- SYSTEME H.A.C.C.P
- LES BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE – BPH : Sensibilisation à la sécurité des entrées alimentaires

JURIDIQUE / DROIT DES AFFAIRES

- LA VEILLE JURIDIQUE
- ELABORATION DES CAHIERS DES CHARGES
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION DES CONTRATS POUR JURISTES ET NON - JURISTES
- MARCHES PUBLICS: PRÉPARATION, SOUMISSION ET PASSATION DES CONTRATS
- LE RISQUE JURIDIQUE DANS L'ENTREPRISE
- LE RECOUVREMENT DES CREANCES : MÉTHODES ET TECHNIQUES THÉORIQUES ET PRATIQUES
- LE REGLEMENT DES LITIGES NES DE L'EXECUTION D'UN CONTRAT
- LA FONCTION JURIDIQUE DANS L'ENTREPRISE
- L'ELABORATION DES CAHIER DES CHARGES : MODALITÉS, TECHNIQUES ET CONTENU
- LA RESPONSABILITE CIVILE ET PENALE DES DIRIGEANTS DE L'ENTREPRISE
- REGLEMENTATION DES MARCHES PUBLICS APPLIQUE EAUX OPERATEURS ETRANGERS
- LE CONTRAT D'ACHAT A L'INTERNATIONAL
- L'EXPROPRIATION POUR CAUSE D'UTILITE PUBLIQUE
- LES FONDAMENTAUX DU DROIT DES AFFAIRES
- INITIATION AU DROIT PENAL DES AFFAIRES
- LES CREDITS IMMOBILIERS
- LES CONTRATS INTERNATIONAUX ET LES INCOTERMS
- TECHNIQUES DE NEGOCIATIONS CONTRACTUELLES
- COMMENT REDIGER DES CONTRATS DE MARCHES PUBLICS
- COMMENT PREPARER UN CAHIER DES CHARGES FONCTIONNEL ?
- ARBITRAGE NATIONAL ET INTERNATIONAL
- LE CADRE JURIDIQUE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE
- LE DROIT IMMOBILIER ET L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DU FONCIER
- LES PRINCIPALES DISPOSITIONS DE LA LOI DE FINANCES 2020

TRANSFORMATION DIGITALE

- COMMUNICATION DIGITALE: COMMENT UTILISER LES TECHNOLOGIES DIGITALES POUR COMMUNIQUER EFFICACEMENT?
- MARKETING DIGITAL
- SCHÉMA DIRECTEUR DES SYSTÈMES D'INFORMATION: DÉMARCHE ET ÉLÉMENTS CLÉS
- D.S.I.- DIRECTION DES SYSTÈMES D'INFORMATION: LES CLÉS DU MÉTIER
- IT GOVERNANCE OU GOUVERNANCES DES TIC. POURQUOI ? PAR QUI ? COMMENT ?

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- RESSOURCES HUMAINES POUR LES NON RH INITIATION
- EVALUATION ANNUELLE DU PERSONNEL
- REDACTION ET MISE EN ŒUVRE DE LA CONVENTION COLLECTIVE DE L'ENTREPRISE
- LA GESTION DES ŒUVRES SOCIALES ET DE LA MUTUALITE SOCIALE DANS L'ENTREPRISE
- COMMENT METTRE EN PLACE VOTRE SYSTÈME DE GESTION DES CARRIERES ET COMMENT PREPARER LA RELEVÉ ?
- LA REPRESENTATION DU PERSONNEL
- COMMENT ELABORER UN TABLEAU DE BORD DE GRH ?
- LA GESTION DE LA REMUNERATION ET DE LA MASSE SALARIALE
- LA PRATIQUE DE LA PAIE
- COMMENT MAITRISER VOTRE SYSTÈME D'EVALUATION DES PERFORMANCES DE SRH ?
- COMMENT IDENTIFIER ET FORMULER LES BESOINS DE FORMATION ?
- METHODES ET OUTILS D'ELABORATION DU PLAN DE FORMATION
- LE SYSTEME D'INFORMATION DES RH
- LES TECHNIQUES DE SELECTION ET DE RECRUTEMENT DES COMPETENCES
- ETUDE ET ANALYSE DES POSTES DE TRAVAIL: L'entrée de base à toute construction d'un système de GRH
- COMMENT ELABORER ET METTRE A JOUR LE REGLEMENT INTERIEUR D'UNE ENTREPRISE?
- BATIR UNE GESTION PREVISIONNELLE DES EMPLOIS ET DES COMPETENCES -GPEC-
- LA PROTECTION SOCIALE DES TRAVAILLEURS DANS L'ENTREPRISE
- LA GESTION DE LA FORMATION DANS L'ENTREPRISE
- COMMENT TRANSFORMER VOS FICHES DE POSTES EN REFERENTIELS DE COMPETENCES ?
- ÉVALUATION ET BILAN ANNUEL DE LA FORMATION
- LA PRATIQUE DU DIALOGUE SOCIAL DANS L'ENTREPRISE PRÉVENTION ET RÈGLEMENT DES CONFLITS
- COMMENT CONCEVOIR ET METTRE EN ŒUVRE LE PLAN DE COMMUNICATION DE LA GRH ?

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- LE PARTENARIAT SOCIAL
- PREVENIR ET GERER LES CONFLITS DE TRAVAIL
- METHODES ET TECHNIQUES D'ANALYSE DES EMPLOIS ET POSTES DE TRAVAIL
- LE TRAITEMENT DES DIFFERENTS MOTIFS DE LA CESSATION DE LA RELATION DE TRAVAIL
- MISE EN ŒUVRE D'UN SYSTEME DE VEILLE SOCIALE
- LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES
- L'ÉVALUATION DE LA RH AU CŒUR DES PRATIQUES DE MANAGEMENT DU POTENTIEL HUMAIN
- PRATIQUER L'AUDIT SOCIAL & L'AUDIT RH
- COMMENT ANALYSER LE CLIMAT SOCIAL DANS L'ENTREPRISE ?
- COACHER LA PERFORMANCE
- REDACTION ET SUIVI DES CONTRATS DE TRAVAIL
- DROIT SOCIAL
- CONCEVOIR LES PROCEDURES POUR CAPITALISER LE SAVOIR FAIRE
- LA GESTION ADMINISTRATIVE DES RESSOURCES HUMAINES
- LE MANAGEMENT OPERATIONNEL DES RESSOURCES HUMAINES
- GESTION DE LA TAXE PROFESSIONNELLE SUR LA FORMATION CONTINUE ET L'APPRENTISSAGE
- LA GESTION DES CONTENTIEUX AVEC LES CAISSES D'ASSURANCES SOCIALES : CNAS, CASNOS...
- LA GESTION DES AFFAIRES DISCIPLINAIRES
- COMPÉTENCES POUR LA RÉUSSITE COLLECTIVE
- LES NOUVEAUX ENJEUX DU MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES
- COMMENT AUDITER LA FONCTION RESSOURCES HUMAINES ?
- DROIT DU TRAVAIL
- COMITE DE PARTICIPATION
- LE PARTENARIAT ET LE DROIT SOCIAL : COMMENT PASSER D'UNE CULTURE DE CONFRONTATION À UNE CULTURE DE CONCERTATION ?
- LA SECURITE ET LA COUVERTURE SOCIALE SELON LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR

MANAGEMENT OPERATIONNEL

- CONCEVOIR UN TABLEAU DE BORD DE GESTION OPERATIONNELLE
- METHODES D'ANALYSE ET DE RESOLUTION DE PROBLEME

MANAGEMENT OPERATIONNEL

- LA METHODE «ABC» POUR MAITRISER LES COUTS
- LE TABLEAU DE BORD DES INDICATEURS DE PERFORMANCE
- ORGANISER ET REUSSIR LES INVENTAIRES PHYSIQUES DE FIN D'ANNEE
- LA GESTION AXEE SUR LE SRESULTATS
- INTEGRERLECHANGEMENT PAR LA TRANSFORMATION DIGITALE
- LE MANAGEMENT OPERATIONNEL
- LE MANAGEMENT STRATEGIQUE COMPRENDRE LE SEN JEUX STRATÉGIQUES
- LE JUSTE A TEMPS ET KANBAN
- LA GESTION DES SITUATIONS D'URGENCE ET DE CRISE
- LA METHODOLOGIE D'EVALUATION DES RISQUES PROFESSIONNELS
- LA GESTION DU TEMPS MAÎTRISER LES TECHNIQUES POUR OPTIMISER SON TEMPS AU TRAVAIL
- LE MANAGEMENT DE PROJETS : LES FONDAMENTAUX
- L'APPROCHE PROCESSUS DANS LE MANAGEMENT DE PROJETS
- LE MANAGEMENT DES COUTS ET DE LA ISEN PROJETS
- MANAGER LES PROJETS AVEC MSPROJECT
- LE MANAGEMENT DES RESSOURCES AVEC E-PRELUDE ERP
- LA PLANIFICATION DEP ROJETS
- L'APPROCHE KAIZEN
- LA GESTION ELECTRONIQUE DES DOCUMENTS (GED)
- PILOTER AVEC LES TABLEAUX DE BORD
- INDICATEURS DE GESTION ET TABLEAU DE BORD DU SERVICE ACHAT
- LES COMPETENCES DU MANAGER
- LE MANAGEMENT DE PROJETS : MIDDLE MANAGEMENT
- MANAGEMENT D'UNE ÉQUIPE PROJET
- LE MANAGEMENT TRANSVERSAL HORS HIERARCHIE
- GESTION DES PRIORITES : ORGANISER SON TRAVAIL AU QUOTIDIEN ET GÉRER SES PRIORITÉS
- LE MANAGEMENT DE LA COMPLIANCE SELON LA NORME ISO 19600 VERSION 2014

MAINTENANCE ET PRODUCTION

- LES TABLEAUX DE BORD POUR SUIVRE LES PERFORMANCES DES FONCTIONS PRODUCTION ET
- MAINTENANCE LA MAITRISE DES COÛTS ET MESURE DE LA PRODUCTIVITE
- LA MAINTENANCE : DE LA GESTION TRADITIONNELLE A LA GESTION ASSISTEE PAR ORDINATEUR (GMAO)
- LES NOUVELLES METHODES DE FABRICATION
- GESTION DE LA PRODUCTION
- LA PREVENTION DANS LA MANIPULATION DES PRODUITS DANGEREUX
- LA PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT DANS L'EXPLOITATION DES INSTALLATIONS CLASSEES
- LES COÛTS DE MAINTENANCE ET METHODOLOGIE D'ELABORATION DU BUDGET PREVISIONNEL DE MAINTENANCE
- PREPARATION DES TRAVAUX DE MAINTENANCE
- MAITRISE DES FONDAMENTAUX DE LA GESTION DE PRODUCTION
- GESTION DES RISQUES LIES A LA PRODUCTION
- LES BONNES PRATIQUES DE FABRICATION

METROLOGIE

- LES FONDAMENTAUX DE LA METROLOGIE
- EVALUATION ET MAITRISE DES INCERTITUDES DE MESURES
- VALIDATION DES METHODES D'ESSAIS DES LABORATOIRES SELON LES EXIGENCES DE LA NORME ISO 17025 VERSION 2017
- METROLOGIE DES LABORATOIRES
- LES CARTES DE CONTROLE
- AUDIT INTERNE SELON ISO 19011 APPLIQUE A L'ACCREDITATION DE LABORATOIRE ISO 17025 VERSION 2017
- INCERTITUDES D'ÉTALONNAGE LES CONCEPTS DE BASE PAR LA PRATIQUE (ÉTALONNAGE D'IPFNA)
- INCERTITUDES D'ÉTALONNAGE LES CONCEPTS DE BASE PAR LA PRATIQUE (PESAGE EN LABORATOIRE)
- EVALUATION DES INCERTITUDES D'ESSAIS SELON LES NORMES ISO 21748, ISO 5725 ET LE GUIDE EA 4/16
- FONCTION MÉTROLOGIE : LES CONCEPTS DE BASE PAR LA PRATIQUE
- FONCTION MÉTROLOGIE & SMQ : RÉDIGEZ VOTRE PROCÉDURE ET DOCUMENTS ASSOCIÉS
- LES CARTES DE CONTRÔLE, DANS LES LABORATOIRES D'ANALYSES & D'ESSAIS SELON LE TROLLBOKEN
- ACCREDITATION DES LABORATOIRES, SELON LE REFERENTIEL ISO 17025 VERSION 2017

MICROSOFT OFFICE

- MS WORD - INITIATION
- EXCEL NIVEAU1 : INITIATION
- EXCEL NIVEAU2 : INTERMÉDIAIRE
- EXCEL NIVEAU3 : AVANCÉ
- MICROSOFT POWERPOINT
- MICROSOFT ACCESS
- PACK MICROSOFT OFFICE

FINANCE COMPTABILITE FISCALITE

- LE MONTAGE D'UN BUDGET
- SUIVRE ET INTERPRETER LES RESULTATS D'INVENTAIRE
- LES TRAVAUX COMPTABLES DE FIN D'EXERCICE
- LE CONTENTIEUX FISCAL
- LE PASSAGE DU BILAN COMPTABLE AU BILAN FISCAL
- LE BUDGET DE L'ENTREPRISE : ELABORATION, MISE EN ŒUVRE ET CONTRÔLE
- LA FISCALITE DES CONTRATS CONCLUS AVEC LES ENTREPRISES ETRANGERES
- LES IMMOBILISATIONS CORPORELLES SELON LE SYSTÈME COMPTABLE FINANCIER ET LES NORMES IAS/IFRS
- LES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES SELON LE SYSTÈME COMPTABLE FINANCIER ET LES NORMES IAS/IFRS
- LES ACTIFS EN IFRS
- LA FONCTION ACHATS/APPROVISIONNEMENTS DANS LE SYSTÈME COMPTABLE FINANCIER ET IAS/IFRS
- LA FONCTION COMMERCIALE DANS LE SYSTÈME COMPTABLE FINANCIER ET IAS/IFRS
- FINANCES POUR NON FINANCIERS
- L'ANALYSE DES COMPTES DE L'ENTREPRISE
- COMMENT ELABORER UN BUSINESS PLAN ?
- ELABORATION DES ETATS FINANCIERS SELON LE SCF ET LES NORMES IAS/IFRS
- LE SYSTEME COMPTABLE ET FINANCIER : LES FONDAMENTAUX
- ANALYSE FINANCIERE POUR NON FINANCIERS
- LA COMPTABILITE ANALYTIQUE D'EXPLOITATION (COMPTABILITÉ DES COÛTS)
- LE CONTRÔLE DE GESTION : OUTIL DE PILOTAGE DE L'ENTREPRISE MODERNE
- FISCALITE POUR NON FISCALISTE

FINANCE COMPTABILITE FISCALITE

- LA GESTION ET LE CONTRÔLE BUDGETAIRE
- COMMENT AMELIORER LA GESTION DE LA TRESORERIE DE SON ENTREPRISE ?
- COMPTABILISATION DES INVESTISSEMENTS APPROCHE PAR COMPOSANT
- COMPTABILISATION ET VALORISATION DES STOCKS
- TRAITEMENT ET COMPTABILISATION DES ACTIFS FINANCIERS
- ELABORATION DES DOCUMENTS DE SYNTHESE ET DU BILAN FISCAL
- PRATIQUE DE LA COMPTABILITE FOURNISSEUR
- LES ECRITURES D'ARRET DES COMPTES REGULARISATIONS ET PROVISIONS
- INITIATION A LA CONSOLIDATION DES COMPTES
- MODALITES DE CONSTATATION DES IMPOTS DIFFERES ET PROCEDURES D'ETABLISSEMENT DE LA LIASSE FISCALE
- PRATIQUE DE LA COMPTABILITE GENERALE
- LA FISCALITE APPLICABLE AUX ENTREPRISES
- EVALUATION DU PATRIMOINE DES ENTREPRISES
- TECHNIQUES D'ANALYSE FINANCIERE
- TECHNIQUES D'EVALUATION DES ENTREPRISES
- FINANCE D'ENTREPRISE
- L'IMPOSITION DIFFEREE
- LES PROCEDURES DE GESTION DU CONTENTIEUX FISCAL
- LA GESTION DU PATRIMOINE
- LA METHODE ABC POUR MAITRISER VOS COÛTS
- CONSOLIDATION ET REPORTING FINANCIER
- PROCEDURE D'INVENTAIRE DES BIENS CONSOMMABLES DE FIN D'EXERCICE COMPTABLE
- COMMENT CONDUIRE UNE MISSION D'AUDIT FINANCIER ET COMPTABLE SELON LE SCF ?
- LA FISCALITE PETROLIERE
- LE BUDGET DE L'ENTREPRISE ELABORATION, MISE EN OEUVRE ET CONTRÔLE
- DIAGNOSTIC FINANCIER ET CHOIX STRATÉGIQUE

MANAGEMENT DE LA QUALITE

- LES FONDAMENTAUX DE LA QUALITÉ ET DE L'ISO 9001 VERSION 2015
- MANAGEMENT DU CHANGEMENT & MISE EN PLACE D'UN SM QHSE
- SYSTEME MANAGEMENT QHSE (ISO9001 /ISO14001)
- PREPARATION ET REPOSE AUX SITUATIONS D'URGENCE HSE (OHSAS18001 ET ISO14001)
- MISE EN PLACE D'UN SYSTEME DE MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL
- MISE EN PLACE ET PILOTAGE D'UN SMI (SYSTEME DE MANAGEMENT INTEGRÉ QHSE)
- MISE EN PLACE ET PILOTAGE D'UN SYSTEME DE MANAGEMENT DE LA SANTE ET SECURITE AU TRAVAIL SELON ISO 45001 VERSION 2018
- AUDIT QUALITE INTERNE
- BONNES PRATIQUES D'HYGIENE EN RESTAURATION COLLECTIVE
- GESTION DE LA QUALITE
- SENSIBILISATION A L'IMPORTANCE D'UN SYSTEME DE MANAGEMENT INTEGRE
- LA NORME ISO9001 VERSION 2015
- SYSTEME MANAGEMENT ENVIRONNEMENTAL SELON LA NORME ISO 14001 VERSION 2015
- L'APPROCHE PROCESSUS
- LES OUTILS DU MANAGEMENT DE LA QUALITE
- AUDIT INTERNE DES SYSTEMES «INTEGRES» QHSE METHODES ET PRATIQUES
- ISO 22000 VERSION 2018: MAITRISER LES EVOLUTIONS DE LA NORME
- PERFORMANCE ET EXCELLENCE PAR LE MODELE EFMQ (EUROPEAN FOUNDATION FOR QUALITY MANAGEMENT)
- DEMARCHE DE CERTIFICATION DES ENTREPRISES SELON LE REFERENTIEL ISO 9001/2015
- DEMARCHE DE CERTIFICATION DES ENTREPRISES SELON LE REFERENTIEL ISO 14001/2015
- EVALUATION DES COUTS DE LA NON QUALITE
- LE MANAGEMENT DES RISQUES SELON LA NORME ISO 31000 VERSION 2018
- LA PLANIFICATION DE LA QUALITE
- COMPRENDRE L'ANALYSE DU MODE DE DEFFAILLANCE, DE LEURS EFFETS ET DE LEUR CRITICITE -AMDEC-
- AMELIORER LE SMQ PAR L'ISO 16949
- LES COUTS D'OBTENTION DE LA QUALITE
- MANAGEMENT DES PROCESSUS
- LE MANAGEMENT DES RISQUES LIES AU PROCESSUS
- LES OUTILS DE LA QUALITE
- LE TABLEAU DE BORD QUALITE ET LES INDICATEURS DE PERFORMANCE
- ANALYSE STRATEGIQUE SELON LA METHODE SWOT (STRENGTHS WEAKNESSES OPPORTUNITIES THREATS)

MANAGEMENT DE LA QUALITE

- TENIR UNE REVUE DE DIRECTION EFFICACE
- ANIMATEUR QUALITE : «ANIMER LA QUALITÉ AU QUOTIDIEN»
- SYSTEME DE MANAGEMENT DE LA SANTE ET SECURITE AU TRAVAIL (SMSST) SELON LA NORME ISO 45001
- VERSION 2018
- METHODOLOGIE ET SAVOIR FAIRE DE L'AUDIT QUALITE INTERNE SELON LE REFERENTIEL ISO 19011 VERSION 2018
- INTRODUCTION A LA DEMARCHE LEAN SIX SIGMA

TRANSPORT LOGISTIQUE

- RISQUES TRANSPORT MARITIME ET ASSURANCES MARCHANDISES
- ASSURANCE DES MARCHANDISES
- LOGISTIQUE, GESTION DES STOCKS ET ENTREPOSAGE
- PREVENTION DES RISQUES LIES A LA MANUTENTION MANUELLE
- LA LOGISTIQUE ET ENTREPOSAGE DES STOCKS
- LES MECANISMES D'ACHEMINEMENT D'UNE OPERATION D'EXPORTATION
- LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION DES ACHATS AVEC LES FOURNISSEURS
- LES TECHNIQUES DE TRANSPORTS
- ETUDE DES COÛTS ET TARIFS DE TRANSPORT
- TRANSPORT ET ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES DANGEREUSES
- LE TRANSPORT MULTIMODAL
- LES AVARIES COMMUNES
- L'ORGANISATION DU TRANSPORT MARITIME
- LA REGLEMENTATION NATIONALE ET INTERNATIONALE APPLICABLE AU TRANSPORT ET MANIPULATION
- DES MARCHANDISES DANGEREUSES
- LES RISQUES TRANSPORT ET ASSURANCES FACULTES
- LES AUXILIAIRES DES TRANSPORTS INTERNATIONAUX DE MARCHANDISES
- L'OPTIMISATION DES TRANSPORTS À L'INTERNATIONAL
- LE TRANSPORT FLEXITANK ET ISOTANK (IMO ET NON IMO)
- L'ORGANISATION DU TRANSPORT MARITIME EN LIGNE REGULIERE
- SHIPPING, TRANSPORT & ASSURANCES MARCHANDISES APPROCHE MULTIMODALE DES TRANSPORTS
- ISM CODE & ISPS CODE

TRANSPORT LOGISTIQUE

- LES INFRACTIONS DOUANIERES, PENALITES ET REGLEMENT DES LITIGES
- LA RÉGLEMENTATION MARITIME RELATIVE AUX DEUX CONVENTIONS : SOLAS ET MARPOL
- LE CONTRAT DE TRANSPORT MARITIME DES MARCHANDISES
- GESTION ET ORGANISATION DES PORTS SECS ET DES PLATES - FORMES LOGISTIQUES
- LE DROIT DOUANIER COMME OUTIL D'OPTIMISATION DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL
- L'ENVIRONNEMENT LOGISTIQUE DES OPERATIONS DE COMMERCE INTERNATIONAL
- LES INCOTERMS
- ORGANISATION ET GESTION DES ENTREPOTS
- LA CHAINE LOGISTIQUE : SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- LES AFFRETEMENTS
- APPROVISIONNEMENT ET LOGISTIQUE : LES FONDAMENTAUX DE LA SUPPLYCHAIN
- LES PROCEDURES DE DEDOUANEMENT
- LA SAISIE CONSERVATOIRE DE NAVIRES
- LE CONTENTIEUX MARITIME
- LA LOGISTIQUE DES APPROVISIONNEMENTS À L'INTERNATIONAL
- MONTAGE ET REGULATION DES CONCESSIONS PORTUAIRES
- GESTION DES ENTREPOTS ET PLATES FORMES A CONTENEURS LES FONDAMENTAUX - ENTREPOSAGE
- DES CONTENEURS ET OPTIMISATION DES ZONES
- LA LOGISTIQUE DU COMMERCE INTERNATIONNAL
- LES TECHNIQUES DE GERBAGE ET DE PRESERVATION DES MARCHANDISES EN TERRE PLEIN :
- Les fondamentaux entre posage des conteneurs et optimisation des zones
- MAITRISER LES FLUX DE LA SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AVEC LE JUSTE A TEMPS ET KANBAN
- MAITRISER LES FLUX DE LA SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AVEC LA METHODE MRP
- POINTAGE ET MAGASINAGE
- LA GESTION DES TERMINAUX
- PROCEDURES ET OUTILS POUR OPTIMISER LES ACHATS
- LA FONCTION ACHATS ET LA GESTION DES APPROVISIONNEMENTS
- L'OPTIMISATION ET LA TENUE DES STOCKS
- APPROVISIONNEMENT ET RELATION AVEC LES FOURNISSEURS
- LES TECHNIQUES ET OUTILS DE LA GESTION DES STOCKS
- TECHNIQUES ET OUTILS DE GESTION DES MAGASINS
- AUDIT DES SYSTEMES DES ACHATS
- TRANSPORT MARITIME INTERNATIONAL
- GESTION DES TABLEAUX DE BORD LOGISTIQUE

A network diagram consisting of approximately 20 orange circular nodes connected by thin grey lines. The nodes are scattered across the page, with a higher density on the left side. The lines form a complex web of connections between the nodes.

NOS CYCLES DE FORMATIONS COACHING EN INTERENTREPRISES

Domaine	Code	Libellé
AUDIT CONTRÔLE DE GESTION	3 JOURS	L'AUDIT FINANCIER ET COMPTABLE
	3 JOURS	L'AUDIT INTERNE OPERATIONNEL
FINANCE COMPTABILITE	2 JOURS	LE SYSTEME COMPTABLE FINANCIER ET LES NORMES IAS/IFRS
MANAGEMENT OPERATIONNEL	2 JOURS	GESTION DES ARCHIVES
	2 JOURS	GESTION DES STOCKS ET DES APPROVISIONNEMENTS
	2 JOURS	LE MANAGEMENT DES ACHATS
	2 JOURS	MANAGEMENT DE LA MAINTENANCE PREVENTIVE ET CORRECTIVE
	2 JOURS	LA BOITE A OUTILS DU MANAGER COACH
	2 JOURS	LE MANAGEMENT DE PROJETS
	2 JOURS	LES BONNES PRATIQUES MANAGERIALES : Optimisation des Pratiques Managériales
	2 JOURS	MANAGEMENT DE LA QUALITE
MARKETING COMMERCIAL	2 JOURS	LE MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE
	2 JOURS	TECHNIQUES DE VENTE ET GESTION DE LA RELATION CLIENT

RESSOURCES HUMAINES	3 JOURS	FORMATION PEDAGOGIQUE DES FORMATEURS
	3 JOURS	GESTION OPERATIONNELLE DES RH
	3 JOURS	INGENIERIE ET MANAGEMENT DE LA FORMATION
	3 JOURS	LE MANAGEMENT DES COMPETENCES
	3 JOURS	AUDIT RESSOURCES HUMAINES
TRANSFORMATION DIGITALE	3 JOURS	PILOTAGE DE LA TRANSFORMATION NUMERIQUE
TRANSPORT LOGISTIQUE	3 JOURS	LA GESTION PORTUAIRE
	3 JOURS	LE DROIT MARITIME
	3 JOURS	LA LOGISTIQUE OPERATIONNELLE
	3 JOURS	SUPPLY CHAIN MANAGEMENT Gestion de la chaîne logistique

Formulaire d'inscription 2020

Ce formulaire tient lieu de
bon de commande



Entreprise

Entreprise/Organisme :

Adresse :

Tél. : Fax : E-mail :

Responsable de la formation

Nom : Prénom :

Tél. : Mobile : E-mail :

Formation

Intitulé de la formation :

Dates : du : ou :

Participant

Formulaire,
dûment renseigné à faire
parvenir
à la Direction
commerciale et formation
par :
e-mail : reversal.group@gmail.com
formation.coaching.entreprise@gmail.com

N°	Nom et Prénoms	Fonction	Hébergement et transport*		
			Date d'arrivée	Nbre nuitées	Transport

NB : précisez que l'institut s'occupe de toutes les logistiques et hébergements de participants

Les inscriptions non annulées 03 jours ouvrés avant le début de la formation sont dues en totalité.

DIRECTION COMMERCIALE ET FORMATION

08, rue Ali Azil sidi m'hamed – Alger Centre- Alger

Mob. 0540.342.888 / 0781.006.388 / 0669.717.712

e-mail : reversal.group@gmail.com

formation.coaching.entreprise@gmail.com

Site : www.reversalgroup.com

Fait le :

Cachet signature de l'employeur



DIRECCION COMMERCIALE ET FORMATION
08,rue Ali Azil sidi m'hamed -Alger Centre- Alger
Mob. 0540.342.888 / 0781.006.388 / 0669.717.712
e-mail : reversal.group@gmail.com
formation.coaching.entreprise@gmail.com
Site : www.reversalgroup.com