Madame, Monsieur,

Coach Consulting Academy vous communique ci – après le planning des formations en **INTER** prévues pour la période **Septembre – Décembre 2026.**

Planning des formations : Septembre 2026

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Commercial	**F_807**	**Prospection & Vente à l'International**	**04 & 05 Sept. 2026**	***Partie 1* : *Techniques de prospection à l'international*** **1. les fondamentaux de la prospection** **2. la préparation de la prospection (**Carte stratégique, Ciblage & qualification des prospects, le fichier de prospection & CRM, les stratégies d'argumentation) **3. la réalisation de la prospection (***E mailing, téléphone,* outils digitaux, *inbound et outbound, marketing automation* , Prospection – Terrain) ***Partie 2* : *Techniques de vente à l'International*** **4. Dimension culturelle de la vente à l'international** **5. Les 8 techniques de vente à pratiquer (**SIMAC, SPIN SELLING, CRAC, SPANCO, CROC, Customer Centric Selling, EIDDM & BEBEDC)
Finance	**F_107**	**Hedging & Salle des marchés**	**08 & 09 Sept. 2026**	**1. La démystification du risque de change** **2. Les instruments internes de couverture (Couverture à 0 MAD) (Le termaillage et le Netting)** **3. Les instruments externes de couverture (Le change au comptant et Le change à terme** **4. Les stratégies optionnelles (L'option participative, Tunnel, spread, L'option à moyenne)** **5. Les options "conditionnelles" (L'airbag, L' Auto - Bloquant, le rétroviseur)** **6. Synthèse des stratégies** **7. La comptabilité des options**

Planning des formations : Septembre 2026 (suite)

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Finance	F_103	Diagnostic financier	15 & 16 Sept. 2026	1. Introduction 2. Examen global de la situation 3. Recherche des informations additionnelles 4. Techniques de l'analyse financière 5. Formulation du jugement et des recommandations (Techniques de rédaction du rapport financier) *Cas pratique – Entreprise industrielle*
Commercial	F_803	Boostez vos ventes _ Cross Selling & Up Selling _	22 & 23 Sept. 2026	1. Cross Selling ? 1.1 Avantages de l'approche 1.2 Méthodes et application du Cross Selling 2. Up Selling ? 2.1 Avantages de l'approche 2.2 Méthodes et application de l'Up Selling 2.3 Les formes de l'Up Selling les plus courantes 3. Incitation des commerciaux 4. Le commercial – Modèle

Planning des formations : Octobre 2026

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Commercial	F_801	Nouvelles tendances du pilotage commercial	01 & 02 Oct. 2026	1. Mettez votre activité commerciale sous contrôle 2. Instrumentalisez votre Tableau de bord Commercial 3. Identifiez les indicateurs pertinents 4. Analysez les écarts et établissez vos plans d'actions 5. Techniques de Challenge pour commerciaux
Finance	F_104	Financier 4.0 _ The Best financial Practices	06 & 07 Oct. 2026	1. Auto - évaluation et évaluation du Finance Team 2. Prise de la fonction Finance en main 3. Manager la fonction Finance 4. Proposition d'Innovations financières 5. Finance Personal Branding
GRH	F_405	Marketing RH & Marque employeur	13 & 14 Oct. 2026	1. Les concepts du marketing RH et de la marque employeur _ Cas pratique N°1 2. Soigner le climat social de l'entreprise _ Cas pratique N°2 3. Développer une marque employeur sans fausse promesse _ Cas pratique N°3 4. Attirer, recruter et intégrer des potentiels _ Cas pratique N°4

Planning des formations : Octobre 2026 (suite)

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Finance	F_111	Reporting Financier & Data Visualisation	20 & 21 Oct. 2026	1. Pourquoi le Reporting financier 2. Les instruments du Reporting financier 3. Méthodologie de collecte des besoins en information 4. La structure du Reporting financier Vs. Culture d'entreprise 5. Les indicateurs financiers & économiques 6. Lexique anglosaxon
Finance	F_101	Finance pour Dirigeants non financiers	27 & 28 Oct. 2026	1. Comprendre l'information comptable 2. Techniques de l'analyse financière : Analyse financière fondée sur le bilan (FDR, BFR, Trésorerie, Analyse par les ratios, Analyse du Compte Produits & Charges) 3. La banque et l'entreprise (Découvert, Escompte, Facilité de caisse, Préfinancement à l'export, Refinancement à l'import, Crédit Spot, Warrant) 4. Les supports de placements (OPCVM : SICAV & FCP) 5. Bourse & Business English

Planning des formations : Novembre 2026

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Commercial	F_809	Négociation commerciales complexes	03 & 04 Nov. 2026	1. Agir en amont de la négociation 2. Définir sa stratégie de négociation _ Cas pratique 3. Construire sa tactique _ Cas pratique 4. Adapter sa tactique et sa communication _ Cas pratique N°3 5. Conduire l'entretien de négociation jusqu'à la réussite
Finance	F_105	Cartographie des risques financiers	10 & 11 Nov. 2026	1. Qu'est-ce que c'est et pourquoi ? 2. Evaluation des compétences de l'équipe finance 3. Identification des risques financiers 4. Evaluation des risques financiers 5. Gestion des risques financiers 6. Cas pratique : Cartographie des risques financiers
Commercial	F_608	Animez & Motivez votre équipe commerciale	24 & 25 Nov. 2026	1. Appréhender votre profil de manager commercial 2. Adapter son management au profil des commerciaux 3. Motiver individuellement ses commerciaux au quotidien 4. Réunions commerciales : Sources de motivation 5. Préserver la motivation des vendeurs dans toutes les situations 6. Contrôler et suivre l'activité commerciale

Planning des formations : Décembre 2026

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Commercial	**F_501**	**Stratégie commerciale**	**01 & 02 Déc. 2026**	**1. Naissance de la réflexion stratégique commerciale** **2. Impact de l'environnement sur l'entreprise (**Psychologie du Dirigeant, Analyse externe & Interne, chaines de valeur interne et commerciale, …**)** **3. Analyse stratégique de l'entreprise (**Segmentation stratégique, Cartes stratégiques actuelle et future, Table de rééquilibrage stratégique, …**)** **4. Déploiement stratégique commercial (**Traitement des objectifs stratégiques contradictoires, TdB Commercial**)** **Template EXCEL comprenant l'analyse des FCS, des attraits stratégiques, des Domaines d'activité, des cartes stratégiques**
GRH	**F_404**	**Le pilotage du Capital humain : *HR Data Visualisation***	**08 & 09 Déc. 2026**	**1. Pourquoi le Trombino R.H. ?** **2. Les principes de conception et de fonctionnement** **3. Les instruments du Trombino R.H.** **4. Les familles modernes des indicateurs R. H. (**Indicateurs démographiques, légaux, socio - économiques et Financiers R.H., d'attractivité de l'entreprise, du climat social, d'embauche, de recrutement et de départ, de promotion, de formation, de gestion de carrière, de rémunération, de management de compétences, de création de valeur, de performance R.H., …**)** **5. Étapes du projet de mise en place du Trombino R.H.** **6. Traitement des écarts R. H. (Batterie des questions à se poser pour une analyse efficiente)** **7. Aspect pratique : Conception de votre Trombino R.H. sur place**
Finance	**F_102**	**Cash Management & Négociation bancaire**	**15 & 16 Déc. 2026**	**1. Les enjeux du Treasury Management** 2. **L'environnement du Treasury Management (**Marché monétaire (SICAV, FCP et choix des placements), Marché boursier, La banque & l'entreprise : Arborescence des produits bancaires : (Découvert, escompte commercial, Spot, Refinancement à l'import, Préfinancement à l'export (EURIBOR/LIBOR), ASM, Cash pooling, Fusion des comptes, Factoring, …**)** **3. Négociations bancaires – *Cas pratique* : Montage du dossier et préparation du protocole de négociation, Contrôle** **4. des conditions bancaires, Mise en place du système de gestion de trésorerie en Date de valeur à très court terme (Modèle développée sur Excel)** **5. Analyse détaillée de l'échelle d'intérêt - *Cas pratique sur PC*** **6. L'arbitrage financier - *Cas pratique***
Commercial	**F_808**	**Développer son Networking commercial**	**22 & 23 Déc. 2026**	**1. Capitaliser sur son réseau actuel pour le développer (***Cas pratique N°1 :* Capitaliser sur son réseau actuel*, Test Psychologique :* Évaluation de l'Audace Commerciale**)** **2. Organiser sa stratégie d'influence au sein d'un compte (***Cas pratique N°2 :* Stratégie d'influence**)** **3. Optimiser son identité numérique (***Cas pratique N°3 :* Développer son profil Linkdin**)** **4. Pratiquer le networking commercial au quotidien (***Cas pratique N°4 :* Networking commercial**)**

Planning des formations : Décembre 2026 (suite)

Domaine	Code	Formations	Dates	Programme succinct
Finance	F_101	Finance pour Dirigeants non financiers	29 & 30 Déc. 2026	1. Comprendre l'information comptable 2. Techniques de l'analyse financière : Analyse financière fondée sur le bilan (FDR, BFR, Trésorerie, Analyse par les ratios, Analyse du Compte Produits & Charges) 3. La banque et l'entreprise (Découvert, Escompte, Facilité de caisse, Préfinancement à l'export, Refinancement à l'import, Crédit Spot, Warrant) 4. Les supports de placements (OPCVM : SICAV & FCP) 5. Bourse & Business English

Pour recevoir la fiche technico – financière relative à chaque formation, Prière de nous contacter

GSM : 0661 06 67 64 _ Téléphone : 0522 350 704 _ E.mail : manager@coachconsulting.ma