

2025



CATALOGUE DE FORMATION

SOMMAIRE

01

Ce que nous faisons pour vous

02

Impact de la formation
continue sur la performance

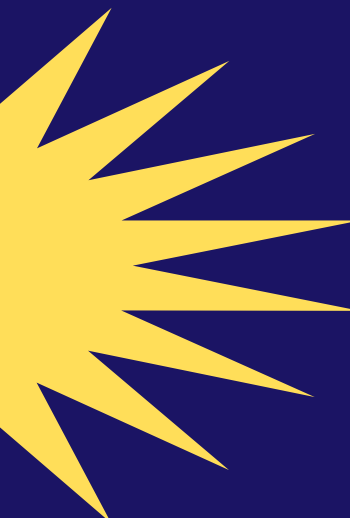
03

Nos formations

04

Contact

CE QUE NOUS FAISONS POUR VOUS



À une époque où l'information afflue de toutes parts et où les évolutions sont plus rapides que jamais, la formation continue est essentielle pour structurer les connaissances, s'adapter aux transformations et rester performant.

Face à ce trop-plein d'informations, il ne suffit plus d'accéder aux savoirs: il faut savoir les trier, les assimiler et les appliquer de manière pertinente. Bien plus qu'un simple levier de montée en compétences, la formation permet à vos collaborateurs de mieux appréhender les changements, d'anticiper les nouvelles tendances et d'exceller dans leur travail. C'est aussi un puissant moteur de motivation et d'engagement.

Chez Orama conseil, nous avons à cœur d'accompagner les entreprises dans la mise en place de solutions de formation efficaces, adaptées à leurs enjeux et à leurs équipes. Nous concevons des programmes sur mesure en mobilisant les meilleurs experts et en intégrant des méthodes pédagogiques innovantes.

De l'ingénierie de formation à la conception et l'animation de programmes spécifiques, nous construisons avec vous un parcours d'apprentissage qui fait sens.

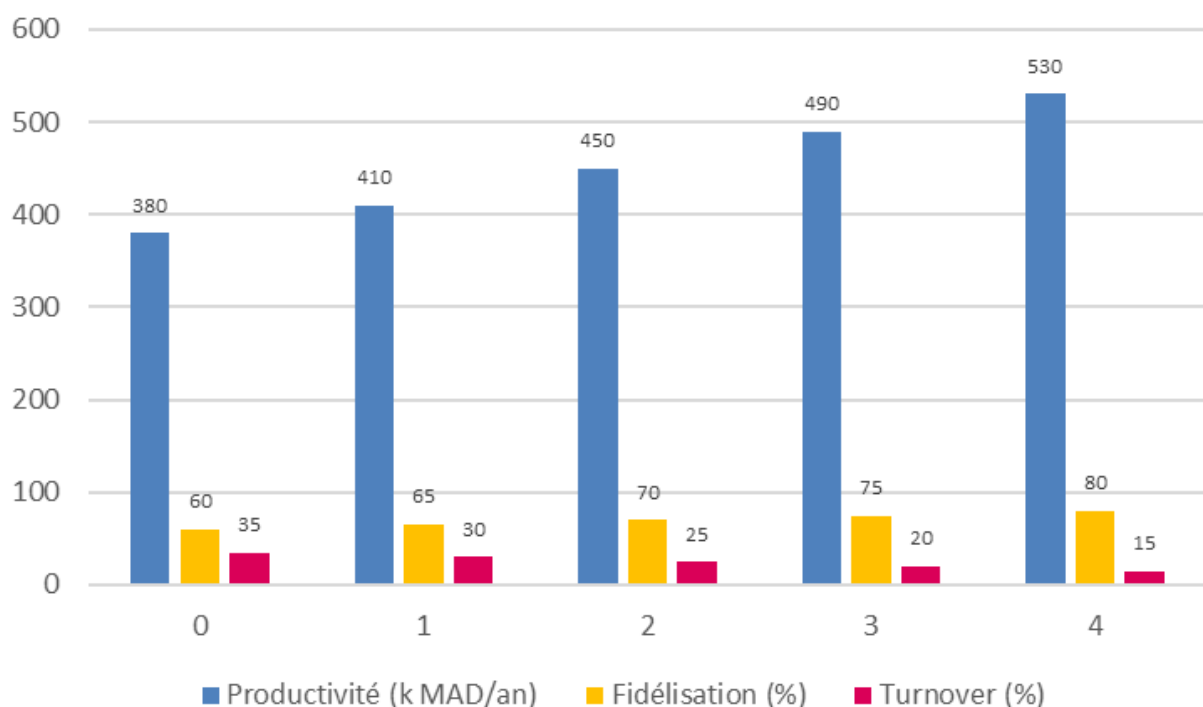
Notre catalogue de formation a été conçu pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises et des professionnels, en proposant une large gamme de formations adaptées aux réalités du marché.

Nous couvrons divers domaines clés tels que le management, la gestion des ressources humaines, la communication, le commerce, la finance, la digitalisation et bien d'autres encore.



IMPACT DE LA FORMATION CONTINUE SUR LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES AU MAROC

Selon les données de l'étude sur l'impact de la formation continue sur la productivité des entreprises au Maroc. MOUSSIR & LIOUAEDDINE / Revue AME Vol 3, No 4 (Octobre, 2021) 299-315



- **Productivité :** Les entreprises marocaines offrant une formation continue à leurs employés enregistrent une augmentation moyenne de 15% de leur productivité par rapport à celles qui n'en proposent pas.
- **Taux de turnover :** Les entreprises investissant dans la formation continue constatent une réduction de 10% du taux de turnover, favorisant ainsi une meilleure stabilité de leur personnel.
- **Fidélisation des employés :** La mise en place de programmes de formation continue contribue à une amélioration de 20% du taux de fidélisation des employés, renforçant leur engagement envers l'entreprise.

Cette étude micro-économétrique basée sur les données de l'enquête sur les entreprises de la Banque Mondiale (2019), a analysé l'effet de la formation continue sur la performance des entreprises marocaines.

Les résultats indiquent que la formation continue contribue à renforcer les compétences des salariés et à améliorer leur satisfaction au travail. Cela se traduit, à moyen terme, par une meilleure fidélisation des talents, une baisse du turnover, et un climat social plus stable au sein des entreprises.

NOS FORMATIONS

Notre engagement est de vous accompagner vers l'excellence en proposant des formations adaptées, innovantes et alignées avec les exigences de votre secteur.

DES FORMATIONS SUR MESURE POUR UN IMPACT MAXIMAL

Parce que chaque entreprise a des besoins uniques, nous vous offrons des formations entièrement personnalisables. Grâce à une approche sur mesure, nous adaptons nos contenus pédagogiques à vos objectifs stratégiques, votre secteur d'activité et les compétences spécifiques de vos équipes.

NOTRE EXPERTISE EN INGÉNIERIE DE FORMATION

Au-delà de l'offre standard, nous vous accompagnons dans la conception, le développement et l'optimisation de vos programmes de formation. Notre service d'ingénierie de formation vous aide à structurer des parcours pédagogiques efficaces, à intégrer les meilleures pratiques du marché et à garantir un apprentissage innovant et performant.

NOS SERVICES COMPLÉMENTAIRES

Afin de vous offrir une solution complète, nous mettons également à votre disposition un ensemble de services liés à la formation :

- Audit des besoins en formation pour identifier les compétences clés à développer.
- Évaluation des compétences et certification pour garantir l'impact des formations.
- Coaching et accompagnement individuel pour un suivi personnalisé de vos collaborateurs.
- Organisation de séminaires et team building pour renforcer la cohésion et l'engagement des équipes.

ACHAT & APPEL D'OFFRES

OBJECTIFS

Acquérir les compétences essentielles pour optimiser les achats et gérer efficacement les appels d'offres:

- Maîtrise des processus d'achat
- Gestion et optimisation des appels d'offres
- Techniques de négociation avec les fournisseurs
- Analyse et choix des offres compétitives

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un contexte où la maîtrise des coûts et l'optimisation des achats sont des leviers stratégiques pour la compétitivité, notre formation vous permet de :

- Maîtriser les processus d'achat : Comprenez chaque étape du cycle d'achat, de l'expression du besoin à la contractualisation, pour sécuriser vos approvisionnements et éviter les erreurs coûteuses.
- Gérer et optimiser les appels d'offres : Apprenez à structurer et piloter efficacement vos appels d'offres pour attirer les meilleurs fournisseurs et obtenir des propositions alignées avec vos exigences en termes de qualité, coût et délai.
- Développer des techniques de négociation efficaces : Renforcez vos compétences en négociation pour obtenir les meilleures conditions auprès de vos fournisseurs, réduire les coûts et construire des relations durables et avantageuses.
- Analyser et choisir les offres compétitives : Apprenez à évaluer objectivement les propositions des fournisseurs et à prendre des décisions stratégiques qui maximisent la valeur pour votre entreprise.

Grâce à cette formation, vous gagnerez en efficacité, en pouvoir de négociation et en rentabilité, tout en réduisant les risques liés à vos achats.

Public cible :

Responsables achats, gestionnaires d'appels d'offres, directeurs financiers.

Durée des formations :

2 à 4 jours.

Méthodologie pédagogique :

Études de cas, simulations de négociation, analyse de contrats.

VENTE, COMMERCE & MARKETING

OBJECTIFS

Développer les techniques de vente, améliorer la relation client et concevoir des stratégies marketing performantes.

- Techniques de vente et relation client
- Stratégies de fidélisation de la clientèle
- Marketing digital et stratégies e-commerce
- Étude de marché et analyse concurrentielle

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un environnement concurrentiel, il est essentiel d'optimiser chaque interaction avec vos clients pour maximiser vos ventes et fidéliser votre clientèle. Notre formation vous apporte des outils concrets pour :

- Développer les techniques de vente : Apprenez à maîtriser l'art de la persuasion, à adapter votre discours selon les besoins du client et à conclure plus efficacement vos ventes.
- Améliorer la relation client : Une bonne relation client est la clé de la fidélisation. Nous vous aidons à instaurer une communication fluide, à gérer les réclamations avec professionnalisme et à créer une expérience client mémorable.
- Concevoir des stratégies marketing performantes : Grâce à des méthodes éprouvées, vous apprendrez à cibler efficacement votre audience, à mettre en place des actions marketing adaptées et à booster votre visibilité pour générer plus de prospects et de ventes.

Cette formation vous permettra de transformer vos équipes en véritables moteurs de croissance et de vous démarquer durablement sur votre marché.



Public cible :

Commerciaux, responsables marketing, chefs de produits.

Durée des formations :

2 à 4 jours.

Méthodologie pédagogique :

Jeux de rôle, études de marché, ateliers de stratégie commerciale.

BUREAUTIQUE, WEB, DIGITAL & NUMÉRIQUE

OBJECTIFS

Maîtriser les outils numériques et bureautiques pour améliorer l'efficacité professionnelle et renforcer la présence digitale.

- Maîtrise des logiciels bureautiques (Word, Excel, PowerPoint...)
- Initiation et perfectionnement aux outils web
- Transformation digitale des entreprises
- Cybersécurité et protection des données

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un monde où la maîtrise des outils numériques est devenue essentielle, notre formation vous permet de gagner en productivité, d'optimiser vos processus et de sécuriser vos données.

- Maîtrise des logiciels bureautiques : De l'initiation au perfectionnement sur Word, Excel et PowerPoint, développez des compétences clés pour créer, analyser et présenter vos données de manière efficace.
- Initiation et perfectionnement aux outils web : Apprenez à utiliser les plateformes collaboratives, la gestion des emails et les outils en ligne pour optimiser la communication et le travail à distance.
- Transformation digitale des entreprises : Adoptez les meilleures pratiques pour moderniser vos processus, intégrer les nouvelles technologies et améliorer votre compétitivité sur le marché.
- Cybersécurité et protection des données : Sensibilisez vos équipes aux risques numériques, mettez en place des mesures de protection efficaces et assurez la confidentialité des informations stratégiques de votre entreprise.

Avec cette formation, vous et vos collaborateurs serez mieux préparés aux défis du numérique, gagnerez en efficacité et sécuriserez votre environnement de travail.



Public cible :

Tous professionnels souhaitant améliorer leur maîtrise des outils numériques.

Durée des formations :

2 à 3 jours.

Méthodologie pédagogique :

Exercices pratiques, tutoriels interactifs, mise en situation réelle.



COMMUNICATION & EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

OBJECTIFS

Améliorer les compétences en communication et en organisation pour accroître l'efficacité au travail.

- Techniques de communication interpersonnelle
- Prise de parole en public et expression orale
- Gestion du temps et des priorités
- Travail collaboratif et intelligence émotionnelle.

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un environnement professionnel en constante évolution, savoir bien communiquer, gérer son temps et travailler en équipe sont des compétences clés pour la performance et le bien-être au travail. Notre formation vous apporte des outils concrets pour exceller dans ces domaines :

- Techniques de communication interpersonnelle : Améliorez votre capacité à interagir avec vos collègues, collaborateurs et clients grâce à des techniques de communication assertive, d'écoute active et de gestion des conflits.
- Prise de parole en public et expression orale : Apprenez à captiver votre auditoire, structurer vos idées et prendre la parole avec aisance et impact, que ce soit en réunion, en présentation ou lors d'un discours.
- Gestion du temps et des priorités : Mettez en place des méthodes efficaces pour organiser votre travail, éviter la procrastination et maximiser votre productivité tout en réduisant le stress.
- Travail collaboratif et intelligence émotionnelle : Développez votre capacité à travailler en équipe, à renforcer la cohésion et à comprendre les émotions pour améliorer vos relations professionnelles et créer un environnement de travail harmonieux.

Grâce à cette formation, vous gagnerez en confiance, en efficacité et en influence au sein de votre organisation.

Public cible :

Managers, chefs de projet, collaborateurs souhaitant améliorer leur communication.

Durée des formations :

1 à 3 jours.

Méthodologie pédagogique :

Jeux de rôle, mises en situation, coaching personnalisé.

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL



OBJECTIFS

Renforcer la confiance en soi, la gestion du stress et les compétences en leadership.

- Gestion du stress et des émotions
- Amélioration de la confiance en soi
- Leadership et prise de décision
- Gestion des conflits et médiation



POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un monde professionnel exigeant, savoir gérer son stress, renforcer sa confiance et prendre des décisions stratégiques sont des compétences essentielles pour réussir et s'épanouir. Cette formation vous apporte des outils pratiques pour :

- Gérer le stress et les émotions : Apprenez à identifier les sources de stress, à adopter des techniques de relaxation et à mieux gérer vos émotions pour rester performant en toutes circonstances.
- Améliorer votre confiance en soi : Développez une posture affirmée, apprenez à surmonter vos doutes et à vous exprimer avec assurance dans votre environnement professionnel.
- Renforcer votre leadership et votre capacité de décision : Apprenez à inspirer et motiver votre équipe, à prendre des décisions réfléchies et à assumer vos responsabilités avec sérénité.
- Gérer les conflits et pratiquer la médiation : Maîtrisez les outils de communication et de négociation pour prévenir et résoudre efficacement les conflits tout en favorisant un climat de travail harmonieux.

Grâce à cette formation, vous serez mieux armé pour relever les défis du quotidien, renforcer votre posture de leader et évoluer sereinement dans votre carrière.

Public cible :

Toute personne souhaitant développer ses soft skills et sa gestion du stress.

Durée des formations :

1 à 2 jours

Méthodologie pédagogique :

Exercices pratiques, auto-évaluation, techniques de relaxation.

COMMERCE INTERNATIONAL

OBJECTIFS

Comprendre les enjeux du commerce international et les réglementations pour réussir à l'international.

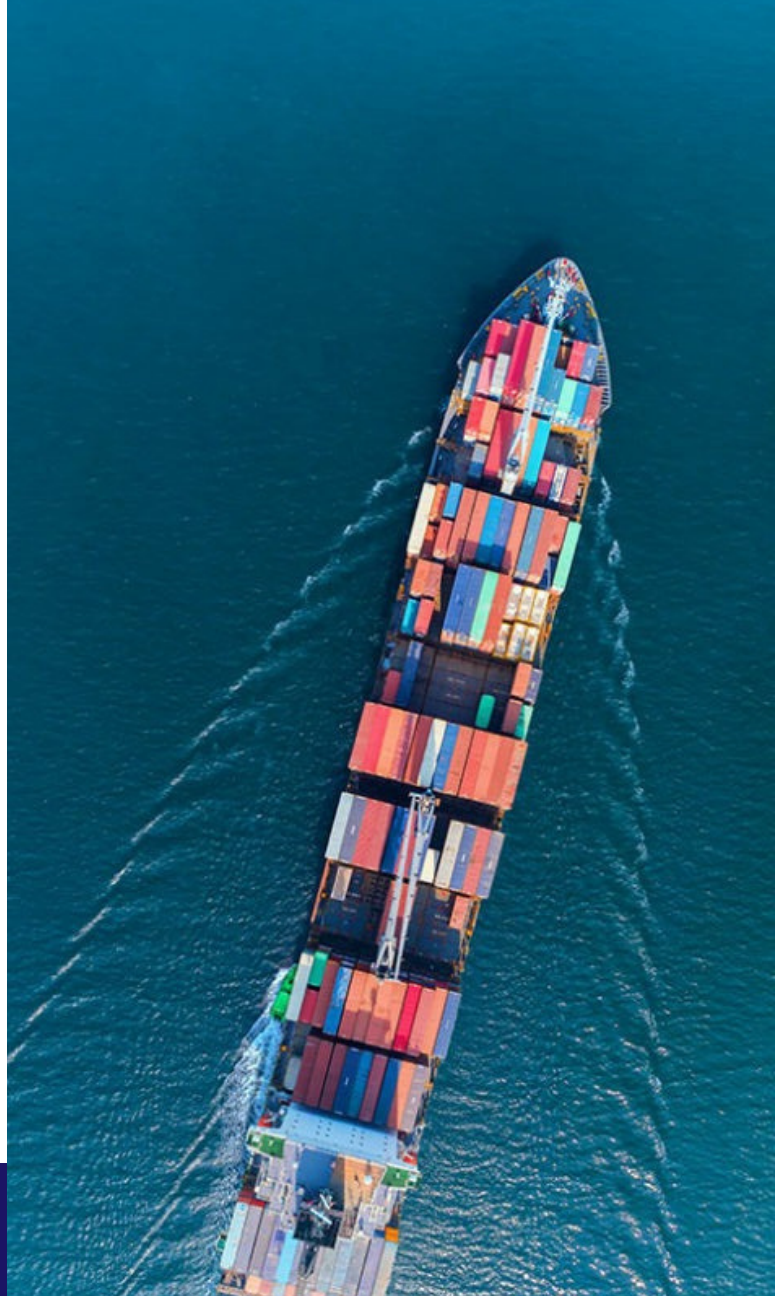
- Commerce international et exportation
- Réglementations et normes internationales
- Gestion des relations interculturelles
- Stratégies d'implantation à l'étranger

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Dans un contexte de mondialisation, maîtriser les enjeux du commerce international est un atout stratégique pour développer votre entreprise au-delà des frontières. Cette formation vous apporte des compétences essentielles pour :

- Comprendre le commerce international et l'exportation : Maîtrisez les mécanismes du commerce mondial, les étapes clés de l'exportation et les stratégies pour réussir vos transactions internationales.
- Appliquer les réglementations et normes internationales : Familiarisez-vous avec les exigences douanières, les accords commerciaux et les normes en vigueur pour sécuriser vos opérations à l'international.
- Gérer les relations interculturelles : Adoptez les bonnes pratiques pour collaborer efficacement avec des partenaires étrangers, éviter les malentendus culturels et renforcer votre réseau à l'international.
- Élaborer des stratégies d'implantation à l'étranger : Identifiez les opportunités de marché, choisissez les meilleurs modes d'entrée (filiales, joint-ventures, partenariats) et définissez une stratégie adaptée à votre expansion.

Grâce à cette formation, vous développerez les compétences nécessaires pour conquérir de nouveaux marchés, optimiser vos opérations internationales et renforcer votre compétitivité à l'échelle mondiale.



Public cible :

Entrepreneurs, responsables export, consultants en commerce international.

Durée des formations :

3 à 5 jours

Méthodologie pédagogique :

Études de cas, simulations, ateliers pratiques.

GESTION D'ENTREPRISE, COMPTABILITÉ, ENTREPRENEURIAT & MANAGEMENT

OBJECTIFS

Développer des compétences en gestion, comptabilité et leadership pour assurer la croissance d'une entreprise.

- Création et gestion d'entreprise
- Comptabilité et gestion financière
- Stratégies de développement entrepreneurial
- Management et leadership d'équipe

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Créer et gérer une entreprise demande des compétences variées, allant de la gestion financière au leadership. Notre formation vous apporte des outils essentiels pour structurer, développer et pérenniser votre activité.

- Création et gestion d'entreprise : Apprenez à bâtir un business plan solide, à choisir le bon statut juridique et à structurer efficacement votre entreprise pour assurer sa réussite.
- Maîtriser la comptabilité et la gestion financière : Comprenez les principes fondamentaux de la comptabilité, optimisez votre gestion de trésorerie et apprenez à prendre des décisions financières éclairées.
- Développer des stratégies de croissance : Identifiez les opportunités du marché, élaborer des stratégies d'expansion et mettez en place des actions efficaces pour assurer la rentabilité et la pérennité de votre entreprise.
- Management et leadership d'équipe : Apprenez à motiver, organiser et encadrer efficacement vos collaborateurs pour créer un environnement de travail performant et harmonieux.

Grâce à cette formation, vous serez en mesure de piloter votre entreprise avec assurance, d'optimiser vos ressources et de maximiser vos chances de succès.



Public cible :

Entrepreneurs, dirigeants, gestionnaires comptables.

Durée des formations :

2 à 5 jours.

Méthodologie pédagogique :

Études de cas réels, analyse financière, coaching en gestion.

RESSOURCES HUMAINES

OBJECTIFS

Acquérir des compétences pour gérer efficacement le capital humain et améliorer la performance des équipes.

- Recrutement et gestion des talents
- Formation et développement des compétences
- Droit du travail et gestion des contrats
- Gestion de la performance et motivation des équipes

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Le capital humain est un levier clé de la performance d'une entreprise. Cette formation vous apporte les compétences essentielles pour attirer, développer et fidéliser vos talents tout en garantissant un cadre de travail motivant et conforme aux réglementations.

- Recrutement et gestion des talents : Maîtrisez les techniques de sourcing, d'entretien et de sélection pour recruter efficacement les meilleurs profils adaptés à vos besoins.
- Formation et développement des compétences : Apprenez à mettre en place des plans de formation pertinents, à identifier les besoins en montée en compétences et à accompagner le développement professionnel de vos collaborateurs.
- Droit du travail et gestion des contrats : Comprenez les obligations légales, les types de contrats et les meilleures pratiques pour sécuriser vos relations de travail et éviter les risques juridiques.
- Gestion de la performance et motivation des équipes : Mettez en place des outils de suivi et d'évaluation, apprenez à fixer des objectifs clairs et à motiver vos équipes pour renforcer leur engagement et leur productivité.

Grâce à cette formation, vous disposerez de toutes les clés pour structurer et dynamiser votre gestion des ressources humaines, tout en créant un environnement de travail performant et attractif.



Public cible :

Responsables RH, managers, chefs d'équipe.

Durée des formations :

2 à 4 jours.

Méthodologie pédagogique :

Études de cas, mises en situation, exercices pratiques.

MÉTIERS : IMMOBILIER, CAFÉ - HÔTELLERIE & RESTAURATION

OBJECTIFS

Appréhender les spécificités de ces métiers et maîtriser les techniques de gestion et de service.

- Gestion immobilière et transactions
- Service client en hôtellerie et restauration
- Normes et réglementation en restauration
- Stratégies de rentabilité et gestion des coûts



POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

Que vous soyez dans l'immobilier, l'hôtellerie ou la restauration, une gestion efficace et une maîtrise des normes et des coûts sont essentielles pour assurer la rentabilité et la satisfaction client. Notre formation vous apporte les compétences clés pour exceller dans ces domaines :

- Gestion immobilière et transactions : Apprenez à gérer efficacement vos biens, à sécuriser vos transactions et à optimiser la rentabilité de votre portefeuille immobilier.
- Service client en hôtellerie et restauration : Développez une expérience client de qualité, fidélisez votre clientèle et maîtrisez les standards du service haut de gamme pour vous démarquer de la concurrence.
- Normes et réglementation en restauration : Assurez la conformité de votre établissement aux réglementations en vigueur en matière d'hygiène, de sécurité alimentaire et d'exploitation.
- Stratégies de rentabilité et gestion des coûts : Apprenez à analyser vos charges, optimiser vos marges et mettre en place des stratégies financières efficaces pour maximiser votre profit.

Grâce à cette formation, vous renforcerez votre expertise, améliorerez votre gestion opérationnelle et développerez des stratégies performantes pour assurer le succès et la rentabilité de votre activité.

Public cible :

Agents immobiliers, gérants d'hôtels, restaurateurs.

Durée des formations :

2 à 4 jours.

Méthodologie pédagogique :

Cas pratiques, simulations, audits en entreprise.

HYGIÈNE, SÉCURITÉ, PRÉVENTION & QUALITÉ

OBJECTIFS

Garantir un environnement de travail sécurisé, conforme aux normes de qualité et d'hygiène.

- Sécurité au travail et prévention des risques
- Hygiène et sécurité alimentaire
- Normes ISO et certification qualité
- Gestion de crise et continuité des activités

POURQUOI CETTE FORMATION EST ESSENTIELLE

La sécurité, la qualité et la gestion des risques sont des enjeux majeurs pour toute entreprise soucieuse de son bon fonctionnement et de sa pérennité. Notre formation vous apporte des compétences essentielles pour garantir un environnement de travail sûr et conforme aux normes en vigueur.

- Sécurité au travail et prévention des risques : Identifiez les dangers, mettez en place des mesures de prévention et assurez la protection de vos collaborateurs pour réduire les accidents et maladies professionnelles.
- Hygiène et sécurité alimentaire : Maîtrisez les bonnes pratiques d'hygiène, assurez la sécurité sanitaire de vos produits et respectez les réglementations en vigueur pour garantir la satisfaction de vos clients.
- Normes ISO et certification qualité : Comprenez les exigences des principales normes ISO, mettez en place un système de management de la qualité efficace et préparez votre entreprise aux processus de certification.
- Gestion de crise et continuité des activités : Anticipez les situations de crise, élaborer des plans de réponse adaptés et assurez la résilience de votre organisation face aux imprévus.

Grâce à cette formation, vous renforcerez la sécurité de votre entreprise, garantirez sa conformité et améliorerez sa performance globale tout en protégeant vos employés et clients



Public cible :

Responsables sécurité, gestionnaires de la qualité, personnel opérationnel.

Durée des formations :

2 à 4 jours.

Méthodologie pédagogique :

Formations interactives, études de cas, audits terrain.



N'hésitez pas à nous contacter pour élaborer ensemble un programme sur mesure, conçu spécifiquement pour répondre à vos besoins.

Av. Mohamed El Yazidi
secteur 12 bloc B3 Hay
Riad Rabat
+212 669 747 308

www.oramaconseil.com
contact@oramaconseil.com

**ORAMA
CONSEIL**