

2025

CATALOGUE FORMATIONS

*Solutions sur-mesure
Formations inter & intra
entreprises*

KNOWLEDGE CONSEIL

**NOUS VOUS ACCOMPAGNONS
VERS LE SOMMET**



SOMMAIRE

01 **EDITO**

02 **NOS ENGAGEMENTS**

03 **NOS DOMAINES D'ACTIVITÉ**

04 **NOTRE BIBLIOTHEQUE FORMATIONS**

05 **NOUS CONTACTER**

EDITO

L'équipe de KNOWLEDGE CONSEIL est ravie de vous présenter son programme de formation continue. Cette offre est disponible en complément de nos solutions sur mesure, incluant des formations en inter et intra-entreprise, ainsi que des options de formation numérique.

Aujourd'hui plus que jamais, le développement d'une entreprise repose sur l'amélioration de son capital humain et sa capacité à s'adapter aux changements. C'est pourquoi nous faisons de la montée en compétences et de l'accompagnement de ce capital notre mission principale.

Chez Knowledge Conseil, nous plaçons la compétence au centre de notre approche en matière de formation, afin d'accompagner au mieux l'évolution professionnelle de vos collaborateurs. Nous visons à anticiper les transformations des métiers et à ajuster les compétences actuelles aux évolutions économiques, sociales, technologiques et organisationnelles futures.

Nous répondons à vos besoins spécifiques en matière de savoir, savoir-faire et savoir-être, et nous nous déplaçons dans vos locaux pour former vos équipes sur l'ensemble du territoire marocain et au-delà. Ce catalogue propose une sélection non exhaustive des formations que nous pouvons vous offrir, tout en fournissant un cadre de référence.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question ou projet. Nous serons ravis de vous apporter des solutions pédagogiques adaptées à vos enjeux, tout en tenant compte des particularités de votre entreprise, votre secteur d'activité et de vos collaborateurs.

Nous espérons que vous trouverez vos solutions de formation chez Knowledge Conseil.



Adil KAGHAT
CEO

NOS ENGAGEMENTS



1

PROXIMITE

KNOWLEDGE CONSEIL s'engage à vous accompagner de manière rapprochée afin de saisir pleinement votre culture interne, vos objectifs stratégiques et opérationnels, ainsi que vos projets présents et futurs. Cette proximité et cette compréhension nous permettront d'ajuster notre offre d'accompagnement pour qu'elle corresponde parfaitement à vos besoins réels.

Pour notre cabinet, établir une relation de proximité signifie construire une collaboration durable et de qualité, fondée sur :

- L'écoute
- L'accessibilité
- La confiance mutuelle.



2

ADAPTATION

Parce que chaque entreprise est unique, notre approche en ingénierie pédagogique vise à adapter l'offre de formation et son contenu à vos particularités, aux défis que vous rencontrez et aux projets d'avenir que vous envisagez. L'analyse de vos besoins en formation nous permet de :

- Concevoir des solutions sur mesure qui prennent en compte :
 - L'entreprise, son positionnement stratégique et son poids économique,
 - La nature, la composition des équipes et des métiers,
- Les spécificités de votre secteur d'activité.



3

INNOVATION

Avant d'être une quête d'amélioration continue, l'innovation chez KNOWLEDGE CONSEIL représente un état d'esprit commun entre la direction et les équipes pédagogiques. L'objectif est d'offrir à nos clients :

- Des contenus actualisés qui intègrent les dernières nouveautés du marché et les meilleures pratiques contemporaines.
- Des méthodes pédagogiques novatrices visant à rendre l'expérience d'apprentissage mémorable.

NOUS OPÉRONS DANS

01 . LA FORMATION

Notre offre de formation est complète et se base sur toutes les modalités : Présentiel, distanciel et hybride.

Conscients que l'offre formation doit s'adapter aux spécificités des entreprises chez qui nous formons, nous choisissons les modalités les plus adaptées aux besoins définis et aux objectifs visés.

Blended learning, video learning et micro learning sont autant de modalités qui sont déployées en fonction de la nature du besoin de formation défini, de la présence géographique de nos clients et des objectifs de formation définis à court, moyen et long terme.

02 . LE CONSEIL

Toutes les entreprises ont besoin d'accompagnement en formation pour leurs collaborateurs, y compris celles qui n'en sont pas encore conscientes.

Notre force réside dans notre capacité d'accompagner les entreprises d'abord à connaître et à fixer les périmètres de leurs besoin en formation.

Nos experts sont disponibles pour écouter, analyser, et proposer des solutions en adéquation avec la réalité de l'entreprise.

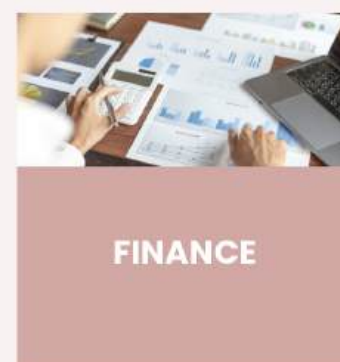
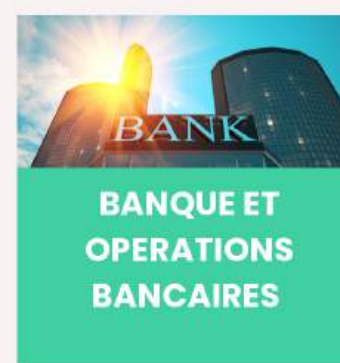
03 . L'ÉVÉNEMENTIEL

La cohésion d'équipe est la pierre angulaire du bien être au travail. Toutes les relations ne sont pas exclusivement professionnelles, et les équipes ont besoin de temps de qualité à passer ensemble.

Nous organisons des événements d'entreprises pour fêter les réussites, honorer les équipes, et communiquer sur la culture d'entreprise.

Que ce soit pour une convention de cadres, un team building ou une journée de cohésion et d'onboarding, nous avons des solutions innovantes qui mettent en valeur l'humain et les rapports professionnels bienveillants.

CATALOGUE FORMATIONS



MARKETING RELATIONNEL ET DIGITAL

- 01** / Le marketing relationnel stratégique - 2 jours
- 02** / Le marketing relationnel opérationnel - 2 jours
- 03** / La satisfaction client et fidélisation - 2 jours
- 04** / Le service client - 2 jours
- 05** / L'excellence relationnelle - 2 jours
- 06** / Le marketing digital et le marketing traditionnel - 2 jours
- 07** / Le marketing digital et la performance des entreprises - 2 jours
- 08** / Le marketing digital et la société de consommation - 2 jours
- 09** / Le marketing mix - 2 jours
- 10** / Le marketing relationnel et la gestion de la relation client - 2 jours



COMMERCE, VENTE ET NEGOCIATION

- 01** / Concevoir et optimiser les stratégies commerciales – 2 jours
- 02** / Définir les stratégies de prix et optimiser la rentabilité – 2 jours
- 03** / Bâtir et piloter un plan d'action commercial– 1 jour
- 04** / Les fondamentaux de la vente – 2 jours
- 05** / Perfectionner les techniques de vente – 2 jours
- 06** / Vendre aux grands comptes – 2 jours
- 07** / Vendre en période de crise – 2 jours
- 08** / La prospection directe B toC et B to B – 2 jours
- 09** / La prospection digitale – 2 jours
- 10** / Passer de la vente d'un produit à la vente de solutions – 2 jours
- 11** / Réussir une négociation commerciale – 2 jours
- 12** / La négociation raisonnée – 2 jours
- 13** / Le traitement des réclamations commerciales – 2 jours



EFFICACITE PROFESSIONNELLE

- 01** / Mes premiers pas en tant que manager – 1 jour
- 02** / Les fondamentaux du management – 2 jours
- 03** / Le management des équipes – 1 jour
- 04** / Le management de la compétence – 1 jour
- 05** / Le management de proximité – 1 jour
- 06** / Réussir mon rôle de manager de managers– 1 jour
- 07** / Réussir les entretiens annuels d'évaluation – 2 jours
- 08** / Animer les réunions avec professionnalisme – 3 jours
- 09** / Le management situationnel – 2 jours
- 10** / Devenir manager coach – 2 jours
- 11** / Le management à distance – 2 jours
- 12** / Le management multi-culturel – 1 jour
- 13** / Développer le leadership managérial – 2 jours



EFFICIENCY

RISQUE

- 01** / Introduction au Risk management – 1 jour
- 02** / Les fondamentaux du Risk management – 1 jour
- 03** / IFRS exigences et modifications – 2 jours
- 04** / Les notations des contreparties – 2 jours
- 05** / La sensibilisation aux risques opérationnels – 2 jours
- 06** / La maîtrise du risque de contrepartie – 2 jours
- 07** / Sensibilisation à la lutte contre la fraude – 2 jours
- 08** / La sécurité des hommes et des biens – 2 jours
- 09** / La gestion du risque de taux et de change pour les corporates – 2 jours
- 10** / Le risque de liquidité bancaire – 2 jours
- 11** / Le risque de crédit – 1 Jour
- 12** / La maîtrise du risque et de la rentabilité – 2 Jours



RISK

BANQUE ET OPERATIONS BANCAIRES

- 01** / Les transferts financiers à l'international – 1 jour
- 02** / Les opérations commerciales à l'international – 2 jours
- 03** / Le crédits aux particuliers – 1 jour
- 04** / Les crédits d'investissement– 1 jour
- 05** / Les crédits de fonctionnement – 1 jour
- 06** / Les crédits à la promotion immobilière– 1 jour
- 07** / La responsabilité du banquier – 1 jour
- 08** / Les règles de surveillance et gestion des risques en agence – 2 jours /
- 09** Les placements en OPCVM –1 Jour
- 10** / La bancassurance – 2 jours
- 11** / Les garanties bancaires – 2 Jours
- 12** / Les cautions bancaires – 2 jours
- 13** / La médiation et la gestion des conflits bancaires – 1 jour
- 14** / Le cash management – 1jour



FISCALITÉ

- 01** / L'essentiel de la fiscalité des entreprises marocaines – 2 jours
- 02** / L'impôt sur les sociétés – 1 jour
- 03** / La réglementation générale sur la TVA – 1 jour
- 04** / La contribution économique territoriale – 1 jour
- 05** / L'impôt sur les revenus au Maroc – 1 jour
- 06** / Les autres taxes directes et indirectes – 1 jour
- 07** / Les bases de la fiscalité internationale – 2 jours
- 08** / La TVA des échanges internationaux – 2 jours
- 09** / Se perfectionner à la fiscalité d'entreprises – 2 jours



FORMATION DES FORMATEURS

- 01** / L'approche pédagogique pour adultes – 1 jour
- 02** / Le formateur analyste (Analyse des besoins en formation) – 1 jour
- 03** / La planification et la réalisation d'une session de formation – 1jour
- 04** / Le formateur animateur- 2 jours
- 05** / Les techniques d'évaluation de la formation – 1 jour
- 06** / Le formateur concepteurs – 1 jour
- 07** / Savoir transmettre – 2 jours



BUREAUTIQUE

- 01** / WORD initiation – 1 jour
- 02** / WORD évolué – 1 jour
- 03** / EXCEL initiation– 2 jours
- 04** / EXCEL évolué –2 jours
- 05** / POWERPOINT initiation –2 jours
- 06** / POWERPOINT design –2 jours
- 07** / ACCESS initiation –2 jours
- 08** / ACCESS évolué –2 jours
- 09** / SPSS initiation –2 jours
- 10** / SPSS évolué –2 jours



MANAGEMENT

- 01** / Mes premiers pas en tant que manager – 1 jour
- 02** / Les fondamentaux du management – 2 jours
- 03** / Le management des équipes – 1 jour
- 04** / Le management de la compétence – 1 jour
- 05** / Le management de proximité – 1 jour
- 06** / Réussir mon rôle de manager de managers– 1 jour
- 07** / Réussir les entretiens annuels d'évaluation – 2 jours
- 08** / Animer les réunions avec professionnalisme – 3 jours
- 09** / Le management situationnel – 2 jours
- 10** / Devenir manager coach – 2 jours
- 11** / Le management à distance – 2 jours
- 12** / Le management multi-culturel – 1 jour
- 13** / Développer le leadership managériale –2 jours



FINANCE

-
- 01** / La finance des entreprises – 1 jour
 - 02** / La finance pour non financiers – 2 jours
 - 03** / le financement des cycles d'exploitation – 1 jour
 - 04** / Le financement des investissements – 2 jours
 - 05** / Se financer à l'international – 2 jours
 - 06** / Initiation à la gestion de la trésorerie – 2 jours
 - 07** / Devenir expert en gestion de trésorerie – 2 jours
 - 08** / Analyse financière – Initiation – 2 jours
 - 09** / Analyse financière – Etude des ratios et des flux – 2 jours
 - 10** / Les financements spéciaux – 2 jours
 - 11** / Le financement des marchés publics – 2 jours
-



GESTION DES PROJETS

- 01** / La gestion des projets pour les nuls – 2 jours
- 02** / Les fondamentaux de la gestion des projets – 1jour
- 03** / L'organisation des projets – 1 jour
- 04** / Le pilotage et planification des projets – 2 jours
- 05** / Savoir prévenir et gérer les risques des projets – 1 jour
- 06** / La gestion des parties prenantes – 1 jour
- 07** / La communication dans la gestion des projets – 1 jour
- 08** / les principes fondamentaux de la planification _ 1 jour



COMMUNICATION

- | | |
|-----------|---|
| 01 | / Les bases de la communications – 1 jour |
| 02 | / Bien communiquer à l'écrit – Initiation, Avancé et expert – 2 jours |
| 03 | / Bien communiquer à l'oral– Initiation, Avancé et expert – 2 jours |
| 04 | / La communication interpersonnelle – 2 jours |
| 05 | / Développer sa communication assertive – 2 jours |
| 06 | / Process com – 1 jour |
| 07 | / Réunir sa communication interne – 2 jours |
| 08 | / Construire un plan de communication percutant – 2 jours |
| 09 | / Les clés du storytelling et son impact sur la communication – 2 jours |
| 10 | / La communication non violente – 2 jours |
| 11 | / Définir une stratégie de communication pour accompagner un projet – 2journs |
| 12 | / Evaluer l'efficacité des campagnes de communication – 1jour |
| 13 | / Animer ses équipes à distance – 1 jour |



DEVELOPPEMENT PERSONNEL

-
- 01** / Les fondamentaux de la PNL – 1 jour
-
- 02** / Les outils de la PNL – 2 jours
-
- 03** / La gestion du stress– 1 jour
-
- 04** / Développer son assertivité – 1 jour
-
- 05** / Développer sa confiance en soi – 1 jour
-
- 06** / Développer la pensée positive – 1 jour
-
- 07** / La prise de parole en publique –Techniques théâtrales – 2 jours
-
- 08** / Se connaître et prendre conscience de soi – 3 jours
-
- 09** / Améliorer ses relations au travail et mieux coopérer – 2 jours
-
- 10** / S'affirmer en relations professionnelles
-
- 11** / Gérer les conflits – 2 jours
-
- 12** / Les fondamentaux de l'analyse transactionnelle – 1 jour
-





CONTACT US

www.KNOWLEDGECONSEIL.FR

+212 6 64 16 98 17

a.kaghat@knowledgeconseil.fr

adilkaghat@gmail.com