



EMPSI CONSULTING  
SHAPING YOUR DIGITAL FUTURE

# Catalogue des Formations 2025

## Management & Communication

# Formations

## Ressources Humaines : Ingénierie de Formation & Communication

Réf	Thèmes
<b>Ressources Humaines</b>	
FRIC01	La mise en place d'une gestion dynamique des Ressources Humaines : Les fiches de poste & le référentiel des compétences
FRIC02	Réussir les entretiens d'évaluation RH : Techniques et meilleures pratiques
FRIC03	Réussir la mise en œuvre de la gestion prévisionnelle des emplois et des Compétences -GPEC
FRIC04	Optimiser le choix et l'utilisation d'un système intégré de gestion des Ressources Humaines S.I.R.H
FRIC05	Les tableaux de bord RH : Bilan social et RH Scorecard
FRIC06	Les outils d'évaluation et de pilotage de la performance des Ressources Humaines
FRIC07	Elaborer et piloter son manuel des procédures Ressources Humaines
FRIC08	Bâtir son référentiel des compétences Ressource Humaines
FRIC09	Managers : Réussissez vos recrutements et entretiens d'évaluation
FRIC10	La gestion sociale
FRIC11	Maîtriser le pilotage et le reporting du contrôle de gestion sociale
FRIC12	Réaliser efficacement le diagnostic RH : Enjeux et pratiques
<b>Ingénierie de la formation</b>	
FRIC13	Cycle Ingénierie de formation et ingénierie pédagogique
FRIC14	Réaliser efficacement votre ingénierie de formation
FRIC15	Formation des formateurs internes d'entreprise
<b>Communication</b>	
FRIC16	Communication d'entreprise : Gérer vos relations presse
FRIC17	Techniques d'accueil et d'assistance à la clientèle
FRIC18	Maîtriser la prise de parole en public et la communication orale
FRIC19	Maîtriser la gestion des conflits en entreprise : De l'affrontement au Partenariat
<b>Coaching et Gestion du Temps</b>	
FRIC20	Techniques pour réussir le coaching de vos équipes
FRIC21	Pratiquer le Team building et bâtir une équipe performante
FRIC22	Gérer le stress et optimiser la performance de vos équipes
FRIC23	La conduite de réunion
FRIC24	Organisation et gestion efficace du temps
FRIC25	Organiser le travail de son équipe et savoir déléguer

# Formations

## Management Stratégique & Commercial

Réf	Thèmes
<b>Techniques de Management</b>	
FMSC01	Développer la performance de son équipe par le management par objectif : La pratique du MBO
FMSC02	Motiver et animer son équipe de travail
FMSC03	Développer son leadership et mobiliser son équipe
FMSC04	Manager : Renforcez votre impact et performance au sein de l'entreprise
FMSC05	Réussir le Management transversal
FMSC06	Maîtriser le Management de Crise en entreprise
FMSC07	Réussir la délégation et la responsabilisation de vos équipes et collaborateurs
FMSC08	Réussir la conduite d'une mission d'organisation de l'entreprise
FMSC09	Optimiser la performance de la chaîne logistique : La pratique du Supply Chain Management - SCM
<b>Management de Projets</b>	
FMSC10	Maîtriser le Management des projets
FMSC11	Maîtriser la planification : Le contrôle et le suivi des projets
FMSC12	Optimiser son projet de promotion immobilière
<b>Management et Stratégie</b>	
FMSC13	Les tableaux de bord pour managers
FMSC14	Optimiser le pilotage de la performance grâce au tableau de bord prospectif ou Balanced Scorecard
FMSC15	Réussir sa stratégie et son business plan immobilier
FMSC16	Définir sa stratégie et sa gouvernance d'entreprise
FMSC17	Maîtriser les outils de la stratégie
<b>Management et Commercial</b>	
FMSC18	Elaborer et piloter son manuel de performance commerciale (réseaux : Agences et succursales)
FMSC19	Optimiser la gestion de la relation client : La pratique du CRM
FMSC20	Techniques de prospection et de négociation commerciale
FMSC21	Management de la force de vente
FMSC22	Améliorer l'efficacité de son organisation commerciale
FMSC23	Perfectionnement aux techniques de vente
FMSC24	L'approche commerciale orientée client
FMSC25	Les techniques de prospection et de vente sur le marché de l'entreprise
FMSC26	Les techniques de prospection et de vente sur le marché des particuliers
FMSC27	Améliorer la performance de son équipe commerciale par le management par objectifs
FMSC28	Optimiser le processus commercial : De la planification à la prospection : La négociation et la vente



## Adresses

### **Bureau Casablanca Hôpitaux**

Casablanca-Hôpitaux : 33 Rue de Sebta

### **Bureau Casablanca Zerktouni**

Casablanca-Zerktouni : 432 Rue Mostafa EL Maani

### **Bureau France**

18 Rue Du Val D'Hortus, 34380 Mas-De-Londres - France

## Téléphone

+212 522 278 988

## E-mail

[manager@empsi-consulting.com](mailto:manager@empsi-consulting.com)

## Site Web

[www.empsi-consulting.com](http://www.empsi-consulting.com)