



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

ÉCOLE DES COACHS

100 THEMES

PARTIE 1 : COMMENT CHANGER LE MINDSET OU LE PARADIGME D'UN ENTREPRENEUR ?

30 Thèmes pour changer totalement de Mindset

- ✚ Connaitre sa personnalité.
- ✚ Avoir son plan de vie. : 8 Choses à savoir
- ✚ Connaitre les six Besoins Humains.
- ✚ Connaitre les 15 Lois de la Croissance.
- ✚ Connaitre les 4 Cycles de Vie.
- ✚ Connaitre les 4 Quotients Humains.
- ✚ Réussir avec les autres.
- ✚ Les Valeurs pour atteindre le sommet.
- ✚ Du Rêve à la Réalité.
- ✚ Beaucoup communiquent mais peu se connectent.
- ✚ Les 5 Niveaux de Leadership.
- ✚ Le Processus pour Remplacer le Contenu de notre Mémoire.
- ✚ Former et Motiver une Équipe
- ✚ Les 15 Attitudes d'un Gagnant.
- ✚ La Planification.
- ✚ Étude de Satisfaction.
- ✚ Usage du Numérique pour Atteindre la Performance.
- ✚ La Gestion des Projets.
- ✚ Les 21 Lois Irréfutables du Leadership.
- ✚ Les 17 Lois Infaillibles du Travail en Équipe.
- ✚ L'Éducation Financière et la Gestion des Acteurs.
- ✚ Le Plan de Communication.
- ✚ Devenez une Personne d'Influence.
- ✚ Le Plan Marketing Stratégique.
- ✚ La Vente en Volume.



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

- ✚ Le Développement du Réseau.
- ✚ Étude Financière.
- ✚ Le Regard des Autres.
- ✚ La Gestion Du Temps.
- ✚ Affronter l'invisible.
- ✚ La Multiplication des Sources de Revenus.

PARTIE 2 : LES PRÉ-REQUIS AVANT DE SE LANCER DANS L'ENTREPRENEURIAT

Cibles : Porteurs de Projets - 8 Thèmes

- ✚ Reconnaître la Zone de Vulnérabilité
- ✚ Compte bancaire /Compte de vie
- ✚ Raison Principale pour Débuter dans l'Entrepreneuriat
- ✚ Le Client Avatar
- ✚ Le Potentiel du Marché
- ✚ Le Choix des Actionnaires
- ✚ La Valeur d'une Part / Nombre de Parts à Vendre
- ✚ La Législation en Vigueur / Les Taxes à Payer

PARTIE 3 : LES ÉTUDES DE MARCHÉS : 10 Thèmes

- ✚ La Recherche Documentaire
- ✚ Les Études Qualitatives
 - ❖ L'Observation
 - ❖ L'Entretien en Profondeur
 - ❖ L'Entretien en Groupe
 - ❖ Le Client Mystère
- ✚ Les Études Quantitatives
 - ❖ Les Études d'Usage et Attitude
 - ❖ Les Études de Satisfactions
 - ❖ Les Tests de Produits
 - ❖ Le Recensement des Points de ventes
 - ❖ L'Audit des Points de Ventes.



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

PARTIE 4 LA GESTION DES PROJETS : 3 Thèmes

-  Formulation des Projets
-  Le Diagnostic des Systèmes d'Information
-  Gestion des Projets

PARTIE 5 LES CIBLES / BASES DE DONNEES DES PME : 10 Thèmes

-  Le Guichet Unique
-  La Chambre de Commerce
-  Le Ministère des PME /Entrepreneuriat
-  Ministère de l'Industrie
-  Ministère de l'Enseignement Supérieur
-  La Direction des Statistiques
-  Les Gestionnaires de Comptes Bancaires
-  Les Chefs d'Agences de Micro Finances
-  La Préfecture / Associations
-  Les Directeurs des Achats des Grandes Entreprises

PARTIE 6 LES OUTILS DE PILOTAGE D'UNE PME : 4 Thèmes

-  Le Company Profile : La Présentation d'une Entreprise
-  Le Plan de Communication
-  Le Plan Marketing Stratégique
-  Le Business Plan

PARTIE 7 LA GESTION DE LA RESSOURCE HUMAINE : 5 Thèmes

-  Le Recrutement
-  Les Conditions de Travail
-  Le Profil de Carrière
-  La Formation et l'Évaluation
-  Au-delà du Salaire



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

PARTIE 8 LE PLAN DE COMMUNICATION : 4 Thèmes

- ✚ La Communication Interne
- ✚ La Communication Externe
 - ❖ Le ATL : Communication Mass Média
 - ❖ Le BTL : Communication Hors Media
 - ❖ Le TTL : Through the Line Communication : Internet, e-mailing ; Marketing digital, ...

PARTIE 9 : LE PLAN MARKETING STRATEGIQUE : 7 Thèmes

- ✚ Analyse Macroéconomique
- ✚ Analyse Micro économique
- ✚ Définition de l'Objectif : SMART
- ✚ Choix de la Meilleure Stratégie
- ✚ Développement du Budget
- ✚ Plan d'Implémentation
- ✚ Éléments de Contrôle

PARTIE 10 : GESTION FINANCIERE : 2 Thèmes

- ✚ Éducation Financière
- ✚ Liberté Financière

PARTIE 11 LA VENTE : UN METIER : 8 Thèmes

- ✚ Les 5 Continents comme votre Marché
- ✚ La Méthode AIDA
- ✚ L'Argumentaire
- ✚ Les Opinion Leaders / Opinion Former
- ✚ Pourquoi les Gens achètent ?
- ✚ Qui définit la valeur du Produit ou du service ?
- ✚ Les Outils de Vente en Volume
- ✚ Le CRM Customer Relationship Management



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

PARTIE 12 LA REPARTION DE L'ENERGIE : 2 Thèmes

- ✚ Équation de Coach MANI NNANGA
- ✚ La Loi de Pareto

PARTIE 13 : COACHING DES LEADERS AYANT UNE COMMUNAUTE : 5 Thèmes

- ✚ La Formation Continue
- ✚ La Sélection des Leaders à Capaciter
- ✚ La Délégation
- ✚ Le Suivi et le Contrôle
- ✚ Les 5 Niveaux de Leadership

PARTIE 14 : LES 7 ETAPES POUR REUSSIR DANS L'ENTREPRENEURIAT

- ✚ L'Idée
- ✚ Le Projet
- ✚ La Formalisation
- ✚ Le Lancement
- ✚ L'Introduction dans le Marché
- ✚ La Croissance
- ✚ La Maturité

BONUS : LES 5 ORIENTATIONS A CHOISIR : 5 Thèmes

- ✚ Les Valeurs-Le Contenu-L'Action
- ✚ Le Mindset-La Production de l'Argent-Éducation Financière
- ✚ Le Mindset-Études de Marchés-Plan Marketing
- ✚ Bon Projet-Bon Partenaire-Bonne Gestion
- ✚ Analyse Macro et Micro-Objectif SMART-Stratégie



EXPERTISE MONDIALE POUR L'AFRIQUE
École des Coaches et des Consultants

CAS PRATIQUES : 6 Thèmes

- 1- Comment Coacher un DG d'une PME ?
- 2- Comment Coacher un entrepreneur de la Diaspora ?
- 3- Comment Coacher un entrepreneur dans l'agriculture ; l'élevage et autre ?
- 4- Comment Coacher en entrepreneur dans l'agroalimentaire ?
- 5- Comment Coacher un TOP leader dans un système de marketing de réseau ?
- 6- Comment Coacher un propriétaire d'un cabinet de consulting ?

**NB : Ce programme ne peut pas être terminé en six mois :
Les parties non abordées feront l'objet des recherches personnelles des
candidats avec suivi des COACHS**

Conçu et développé par **COACH MANI NNANGA Marcel Nicole**

- + Expert en Marketing CIM Londres
- + Coach Certifié ILEAD GLOBAL USA
- + CEO BAT AFRIQUE www.bat-africa.com
- + CEO EMA Expertise Mondiale pour l'Afrique
- + Tel : **CAMEROUN : 00237 690 520 304**
RDC : 00243 993 388 888
GABON : 00241 770 32861