



INSTITUT DE DÉVELOPPEMENT ET DE GOUVERNANCE





IDG DAKAR

UN... LA REUSSITE

IDG

EXECUTIVE EDUCATION

de... pement
nce



IDG DAKAR

IDG !

IDG est une école panafricaine qui propose des formations en développement et gouvernance. Elle identifie des secteurs stratégiques à forts enjeux pour le continent et construit des formations qui offrent les compétences nécessaires à l'évolution de ces domaines. IDG s'est fondée autour d'une approche pédagogique originale qui favorise le développement de compétences et le renforcement de soft skills professionnels.

Les programmes proposés en executive éducation offrent un ensemble de compétences et qui ouvrent des opportunités de carrière enrichissantes et garantissent une éclosion performante dans la vie professionnelle.

IDG développe un positionnement de référence au Sénégal et en Afrique francophone. Pour cela, l'école mise sur ses atouts, notamment l'expertise de son corps professoral, le personnel administratif disponible et l'appartenance à un large réseau d'écoles.

IDG, une école panafricaine positionnée dans des secteurs d'activités stratégiques

Fondée sur une volonté de mieux doter les entreprises, les organisations privées, publiques et parapubliques de talents, l'aventure IDG est une initiative qui se veut panafricaine. L'école forme des diplômés qui souhaitent se mettre au service des organisations du continent. Cet ancrage est adossé à une ouverture sur les meilleures pratiques et expertises en matière de développement et gouvernance.



Notre Vision

« Être la référence dans la formation en développement et gouvernance en Afrique francophone ».

Notre Mission

« Former des cadres de haut niveau, aptes à répondre aux besoins des organisations africaines ».

UNE APPROCHE PEDAGOGIQUE INNOVANTE :

IDG Dakar fonde son action sur une approche pédagogique innovante qui permet la transmission de compétences professionnelles et techniques à ses apprenants. A travers, une approche par les compétences et une pédagogie inversée, les formations assurées par des experts africains et internationaux garantissent une forte opérationnalité.

L'approche IDG repose également sur des méthodes expérientielles possibles grâce aux multiples partenariats avec le monde professionnel. Les apprenants sont formés à résoudre des problématiques complexes et à faire preuve d'agilité professionnelle.

**APPROCHE PAR
LES COMPETENCES**

**PEDAGOGIE
INVERSEE**

**METHODES
EXPERIENTIELLES**

Nos valeurs

INNOVATION

AGILITÉ

PERFORMANCE



IDG DAKAR

A LA CONQUÊTE DE NOUVELLES COMPÉTENCES AVEC

LE PROGRAMME

EXECUTIVE EDUCATION

IDG, Une école ! Des atouts !



- 1** L'innovation pédagogique
- 2** Les partenariats avec les meilleures institutions de formation
- 3** L'expertise de haut niveau
- 4** Les outils numériques modernes



NOS FORMATIONS A LA CARTE AU SERVICE DU CAPITAL HUMAIN DE VOTRE ENTREPRISE

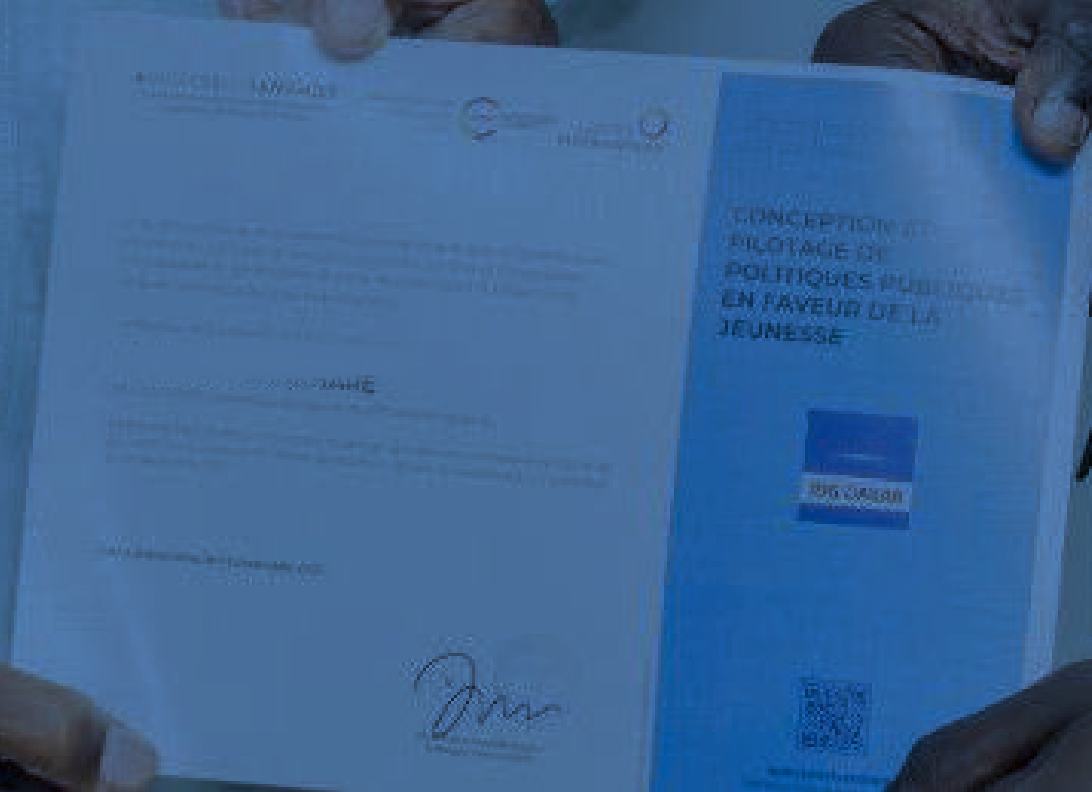
IDG à travers sa formation executive développe des programmes ciblés à destination de professionnels souhaitant relever leur niveau de compétences dans un domaine bien défini. Notre approche consiste à identifier des secteurs dans lesquels certaines compétences sont nécessaires et à construire des offres pédagogiques porteuses de solutions.

Ces formations à la carte ciblent plusieurs thématiques et permettent de construire une expertise dans un secteur bien défini. Les apprenants inscrits à ces filières courtes développent des compétences et ciblent les enjeux liés au développement de leur domaine. Le choix judicieux d'experts-formateurs permet de transmettre une boîte à outils permettant à chaque inscrit de se mettre dans une trajectoire de performance et d'améliorer son rendement professionnel.

LES THÉMATIQUES GÉNÉRALES DE FORMATION SONT LES SUIVANTES :

- Jeunesse
- Gouvernance
- Développement
- Stratégie
- Gestion de projets
- Changement
- Innovation
- Team Building

NOS CERTIFICATIONS



LEADERSHIP & PUBLIC SPEAKING

Cette formation de haut niveau en leadership et public speaking allie deux soft skills indispensables à une remarquable éclosion dans la vie professionnelle. Il s'agit du leadership qui constitue un levier fondamental pour le management des groupes et de la prise de parole en public qui est outil puissant au service des idées et des projets du professionnel. La formation insiste sur la transmission d'outils pratiques et de réflexes permettant à l'apprenant de se perfectionner au fur et à mesure de son évolution.

PUBLIC Cette formation s'adresse à tout professionnel désireux de perfectionner son savoir-faire et savoir-être professionnel.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable :

- De mettre en œuvre un leadership efficace au sein d'un groupe ou d'une organisation
- D'appliquer les outils du leadership à son contexte professionnel
- De maîtriser les leviers d'une communication réussie
- De structurer un discours
- De communiquer efficacement avec son auditoire à travers une approche naturelle et authentique

CONTENU

La formation de 20 heures est axée sur les outils suivants :

- Leadership et management ■
- Leadership transformationnel appliqué ■
- Le conditionnement gagnant ■
 - Applications ■
 - Structuration du discours ■
 - Outils de base de l'orateur ■
 - Outils de la persuasion ■
 - Astuces et valeur ajoutée ■

DURÉE ET ORGANISATION

La formation est mensuelle.
Elle tient sur 20 heures réparties selon une planification horaire détaillée.

ENTREPRENEURIAT ET DEVELOPPEMENT DE START-UP

Cette formation pour les porteurs de projets et les entrepreneurs permet de développer des compétences approfondies et de disposer d'une boîte à outils utile au lancement et développement d'une start-up. Elle insiste sur le savoir-faire et le savoir-être nécessaire à la réussite d'un projet entrepreneurial.

PUBLIC

Jeunes entrepreneurs, porteurs de projets, dirigeants de petites et moyennes entreprises.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable:

- De créer et développer une start-up
- De développer des compétences en business development
- D'appréhender la chaîne de valeur dans le processus de développement d'une start-up
- De maîtriser l'environnement juridique et le cadre institutionnel dans lesquels évoluent les start-up
- De développer des compétences en management des organisations
- De construire une forte culture entrepreneuriale et d'aiguiser son sens de l'innovation
- De développer les soft skills utiles à tout projet d'entrepreneuriat

DURÉE ET ORGANISATION

La formation est mensuelle. Elle tient sur 100 heures réparties selon une planification horaire détaillée.

CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

- Culture entrepreneuriale (20heures)
- Environnement juridique et institutionnel des start-up (20 heures)
- Management et business développement (20 heures)
- Soft skills (20 heures)
- Outils du design thinking (20 heures)
- Coaching et pratiques (sur toute la formation)

MÉTHODE

- Cours et séminaires pratiques
- Ateliers créatifs
- Coaching-Encadrement

HAUTES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

Très lié au module 'Vente Stratégique', ce certificat s'adresse à tout professionnel désireux d'acquérir de solides compétences en négociation, notamment aux organisations qui s'impliquent dans des projets et appels d'offres nationaux ou internationaux.

PUBLIC

Entrepreneurs, porteurs de projets, dirigeants et cadres d'entreprises, commerciaux, vendeurs

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable:

- De développer son plein potentiel en s'appuyant sur des techniques persuasives
- D'acquérir des réflexes qui permettent de s'adapter par rapport aux différents contextes d'une négociation
- D'être résistant et flexible à la fois pour maîtriser les situations les plus complexes
- De développer l'art du 'Closing' ('gagnant-gagnant')

DURÉE ET ORGANISATION

La formation est mensuelle.
Elle tient sur 20 heures réparties selon une planification horaire détaillée.
La formation se déroulera selon des cours en présentiel, des travaux dirigés pratiques, des séminaires animés par des professionnels experts.

CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

Les outils spécifiques qui aident à la préparation d'une négociation importante

Les règles d'or de la négociation

Stratégie de la concession et de la contrepartie

Les styles de négociation :
Quel style adopter ? Pourquoi et pour quel objectif ?

Techniques de conclusion : une conclusion inclusive qui arrive à temps pour un rapport 'gagnant-gagnant'.

MÉTHODE

Cours et séminaires pratiques

Ateliers créatifs

Coaching-Encadrement

VENTE STRATEGIQUE

Cette formation s'adresse aux organisations et aux professionnels désireux de muscler leurs forces de vente. Elle intéresse également les managers et les dirigeants qui font face à des clients stratégiques.

PUBLIC

Entrepreneurs, porteurs de projets, dirigeants et cadres d'entreprises, commerciaux, vendeurs

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable :

- De maîtriser les circuits de décision
 - D'identifier les motivations et les pouvoirs réels
 - D'augmenter ses compétences pour les situations de vente complexe
 - De savoir (se) fixer un bon objectif
 - De mettre en œuvre les bonnes pratiques afin d'atteindre ses objectifs.
- Pour les grandes organisations commerciales***
- D'optimiser le taux de réussite (marges)
 - De fiabiliser le 'forecast'(prévisions)
 - De maîtriser les techniques du reporting fidèle et rigoureux

CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

- Les techniques de reporting fidèle et rigoureux
- Etude opérationnelle du triptyque : 'objectif-stratégie-tactique'
- Compétences et résistance face aux changements
- Les leviers d'influence
- Les réactions d'achats : identifier le statut des clients et développer les techniques adéquates pour gagner

DURÉE ET ORGANISATION

La formation est mensuelle. Elle tient sur 20 heures réparties selon une planification horaire détaillée. La formation se déroulera selon des cours en présentiel, des travaux dirigés pratiques, des séminaires animés par des professionnels experts.

GESTION DE LA RELATION-CLIENT

Ce programme s'adresse aux organisations et aux professionnels désireux de perfectionner leur relation clientèle et d'avoir une expérience client différenciante.

PUBLIC

Entrepreneurs, porteurs de projets, dirigeants et cadres d'entreprises, commerciaux, vendeurs, Services clients et plateformes d'appels etc.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Manager la relation avec le Client, en s'adaptant aux différentes situations
- Savoir transmettre le meilleur message au bon moment
- Développer une aptitude à communiquer avec aisance et efficacité
- Formuler les meilleures propositions grâce à une écoute développée et méthodique
- Développer une aptitude à gérer les cas urgents, à apaiser les situations difficiles, à trouver des consensus

CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

- Etude distinctive entre message et communication
- Pratique de l'écoute active
- Techniques d'entrée en matière pour tonifier vos entretiens et réunions
- Phases et séquences d'un entretien
- Outils et techniques de communication à distance
- Gestion des situations d'exception (réclamation, litige, colère, urgence, etc...)

DURÉE ET ORGANISATION

La formation est mensuelle.

Elle tient sur 20 heures réparties selon une planification horaire détaillée.

La formation se déroulera selon des cours en présentiel, des travaux dirigés pratiques, des séminaires animés par des professionnels experts.

GESTION AXÉE SUR LES RÉSULTATS

La certification en « Gestion axée sur les résultats (GAR) » permet aux organisations d'intégrer dans leur dispositif de gestion, les principes, méthodes et techniques de la GAR. Elle permet en s'appuyant sur les outils proposés d'établir une parfaite cohérence entre la vision et la démarche stratégique de l'organisation et la mise en œuvre d'un programme, d'une politique ou d'un projet. Elle permet une clarification et un recentrage des priorités organisationnelles tout en proposant des résultats mesurables.

PUBLIC

Gestionnaire de projet, chargé de programme, coordonnateur de programme, représentant d'institutions gouvernementales ou d'organisations internationales, DAF, Directeurs.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable:

- D'appréhender le concept de GAR et son utilité organisationnelle
- De maîtriser l'approche GAR en matière de planification
- D'appréhender les outils et méthodes de la GAR
- De développer des compétences en suivi-évaluation
- De développer une aptitude à gérer les cas urgents, à apaiser les situations difficiles, à trouver des consensus


CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

- **MODULE 1 (1/2 à 1 jr)**
Genèse, historique et définition des concepts de la GAR
- **MODULE 2** - Planifier un projet selon la GAR (1/2 à 1 jr)
- **MODULE 3** - Le suivi selon la GAR (1 à 2 jr)
- **MODULE 4** - Les risques selon la GAR (1/2 à 1 jr)
- **MODULE 5** - PMO/PTA (1/2 à 1 jr)
- **MODULE 6** - Évaluation selon la GAR (1/2 à 1 jr)

DURÉE ET ORGANISATION

La formation tient sur 35 heures réparties selon une planification horaire détaillée. Elle peut se dérouler selon des cours en présentiel ou en ligne avec des travaux dirigés pratiques, des séminaires animés par des professionnels experts.



CERTIFICAT EN CONCEPTION ET PILOTAGE DE POLITIQUES PUBLIQUES EN FAVEUR DE LA JEUNESSE

Pour répondre avec efficacité aux besoins de la jeunesse africaine, l'Université Senghor et l'Institut de Développement et de Gouvernance de Dakar (Sénégal) proposent un programme de renforcement de capacités principalement à destination de cadres des administrations nationales et territoriales du Sénégal sur la conception et le pilotage de politiques publiques en faveur de la jeunesse. La conception et la réalisation de la première édition de ce programme ont été réalisées grâce à l'appui et aux contributions de l'organisation internationale de la Francophonie (OIF) et de la Conférence des ministres de la Jeunesse et des Sports de la francophonie (CONFESJES).

EN PARTENARIAT

#UNIVERSITÉSENGHOR

université internationale de langue française
au service du développement africain

PUBLIC

Gestionnaires, directeurs jeunesse, hauts cadres en poste dans les ministères de la jeunesse et des sports, collectivités territoriales dont les missions contribuent à la mise en œuvre d'une politique publique en faveur de la jeunesse, conseils nationaux de la jeunesse, élus (commissions législatives), ONG et structures en charge des questions de jeunesse.

OBJECTIFS

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Saisir les enjeux d'une politique publique en faveur de la jeunesse en lien avec les objectifs nationaux de développement, en appui aux systèmes éducatifs, à l'insertion professionnelle, au développement économique des pays, etc.
- Connaître et comprendre les composantes d'une politique jeunesse
- Identifier et mobiliser les parties prenantes et les acteurs potentiels d'une politique jeunesse
- Faire la promotion et le plaidoyer d'une politique jeunesse
- Maîtriser les méthodes et outils usuels, inspirés de la Gestion axée sur les résultats, permettant
- L'élaboration et la mise en œuvre d'une politique jeunesse et sa déclinaison en plans d'actions opérationnels
- Conférer les habiletés nécessaires à la définition et à la mise en œuvre d'une politique publique jeunesse
- Partager l'expérience de grands témoins.

CONTENU

La formation se base sur un contenu riche et diversifié

- Approches théoriques sur les politiques publiques en général
- Les habiletés facteurs de succès dans la mise en œuvre des politiques publiques
- Outils, méthodes de pilotage de politiques publiques dédiées à la jeunesse (focus GAR)
- Programmation opérationnelle d'une politique publique "jeunesse".

MODALITES PEDAGOGIQUES

La formation se déroulera selon les modalités d'un enseignement hybride alternant présentiel et distanciel comprenant des activités à mener et des webinaires permettant des moments d'interactions entre les formateurs et les auditeurs ainsi que l'intervention d'expertises ponctuelles et de témoignages permettant le partage d'expériences.

Programme envisagé 60h de cours répartis sur 5 semaines dans une modalité d'enseignement à distance principale et un regroupement en présentiel en fin de formation, avec activités à mener et webinaires, le tout animé par 2 formateurs principaux et quelques experts ponctuellement sollicités pour partager leur expérience.



CERTIFICAT EN BUSINESS ENGLISH

En partenariat avec DELC, leader de la formation en anglais, le certificat Executive English propose 40 heures de cours à destination des managers, top managers, executives et responsables. Les contenus proposés visent à améliorer les réflexes linguistiques des apprenants et à mettre en exergue les compétences dont ils auront besoin dans l'exercice de leur fonction et ceci dans un cadre purement anglophone.

EN PARTENARIAT



Le cours portera sur les modules suivants :

SKILLS

- Strength and Weaknesses of EFL learners
- How to become a good English Speaker
- How to write professional emails
- How to give a good presentation in English
- Sharpening your listening
- Being International

INTRODUCTION TO MANAGEMENT

- Speaking like a manager
- Managing people
- Management Styles : Leader Vs Manager
- Human Resource Management
- Managing meetings

PROJECTS

- Project Planning
- Project Management

MEETINGS AND NEGOTIATIONS

- Dealing with meetings
- How to handle negotiations
- Common expressions used in Business Meetings

LANGUAGE AND STRUCTURE

- Important Grammar rules in English
- Basic English and Business English
- Business English vocabulary

Témoignages !!!



Mme Adji FALL,
Chef d'agence BIS

A travers le certificat en leadership et public speaking d'IDG Dakar, j'ai pu développer des softs skills utiles à mon travail quotidien et monter réellement en compétences sur des domaines clés du savoir-être professionnel. Les compétences acquises sont d'un précieux apport dans mon élan professionnel.

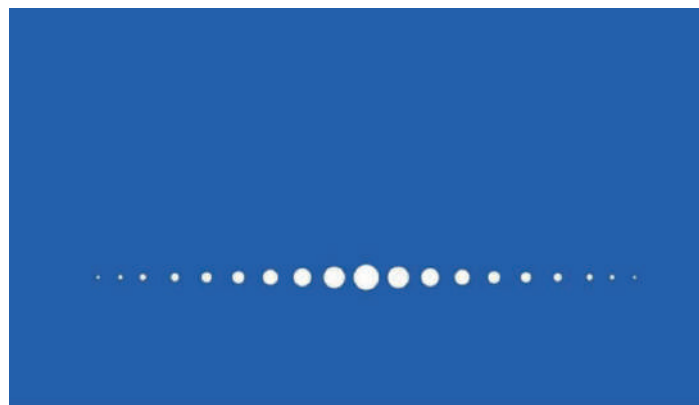


Mme Khady FALL,
Gestionnaire de projets au Pole
structuration du Bureau
opérationnel de suivi du PSE

La prise de parole en public (ppp) pour moi était un vrai défi. J'avais vraiment du mal à structurer mon discours et à tenir mes notes. La gestion du stress, Les tremblements de la voix, la respiration difficile faisaient que je ratais souvent mes prestations. J'avais très peur de passer pour une incompetente.

Et un jour, par chance, un de mes amis m'a mis en relation avec un expert en public Speaking du nom de Samuel Faye. Ce Monsieur à changé ma vie. Il m'a appris, de manière didactique les fondamentaux de la prise de parole en public (PPP). La promo était constituée des jeunes professionnels qui rencontraient les mêmes difficultés que moi. Ce qui permettait de nous motiver mutuellement et de créer une émulation saine au sein du groupe. En quelques séances (20h de cours) et avec beaucoup de pratique (eh oui nous avons des homeworks), j'ai pu acquérir les bonnes pratiques en PPP. Aujourd'hui, avec la pratique je me sens plus en confiance. Je gère mieux le stress et je prends beaucoup plus de plaisir à parler en public.

La PPP s'apprend et ça se pratique. Je recommande donc à tous jeunes professionnels de suivre au moins une fois ce cours qui vous permettra non seulement d'avoir les bonnes techniques mais fera de vous un bon leader car deux vont de pair.



IDG DAKAR

Cité Keur Gorgui, Immeuble R88

Dakar - Sénégal

(+221) 33 885 68 85

77 671 02 02 / 76 838 88 50

contact@idgdakar.com

www.idgdakar.com