



AFRICA
TALENTS PARTNERS

Catalogue De Formations 2026-2027

Abidjan, Cocody II Plateaux Les Perles,
en face du restaurant O'Temps Tic

+225 07 16 84 37 09

www.africatalentspartners.com

Africa Talents Partners
2026

Des talents à la
hauteur de vos
ambitions



Table Des **MATIERES**

01

Qui sommes-nous ?

02

Nos valeurs

03

Nos services

04

Nos formations : les modalités de formations

05

Nos formations

06

L'expertise de nos formateurs

07

Ils nous font confiance

08

Nos conditions générales

09

Nous contacter

01

Qui sommes-nous ?

Africa Talents Partners est un cabinet de recrutement, conseil RH et formation qui accompagne les entreprises d'Afrique de l'Ouest dans la construction de leurs équipes dirigeantes et managériales.

Nous accompagnons les entreprises dans les décisions les plus déterminantes pour leur croissance : celles qui touchent à la direction et à l'encadrement de leurs équipes.

Notre conviction : la performance d'une organisation se joue avant tout dans la qualité des femmes et des hommes qui la portent. Chaque mission que nous menons vise un seul résultat : la bonne personne, au bon endroit au bon moment.

02

Nos valeurs

Nous prenons le temps de comprendre votre réalité avant de vous proposer quoi que ce soit. Chaque mission est construite sur mesure, en fonction de votre secteur, de votre culture et de vos objectifs. Ce qui nous distingue : un ancrage profond dans les réalités du marché africain, une exigence de qualité à chaque étape, et une posture de partenaire, pas de simple prestataire

EXCELLENCE



Nous visons le meilleur profil, la meilleure solution, jamais la solution la plus simple ou la plus rapide.

AFRICANITE



Implantés sur le continent, nous vivons les réalités que nous accompagnons. Cette proximité nourrit chacune de nos missions.

ENGAGEMENT



Notre rôle ne s'arrête pas à la signature. Nous accompagnons chaque étape du process, jusqu'à l'intégration du candidat.

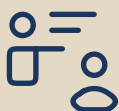
IMPACT



Nous mesurons chaque mission à ses résultats concrets. Mais notre ambition va au-delà du client : chaque talent que nous révélons contribue à l'économie ouest africaine

RECRUTER

Cadres, managers, dirigeants, profils middle : nous identifions et sécurisons les profils qui font avancer votre organisation. Rigueur du sourcing, évaluation approfondie, accompagnement jusqu'à la prise de poste.

CONSEILLER

Organisation, structuration RH, performance des équipes, gestion des talents : nous travaillons aux côtés de vos dirigeants pour traduire leurs enjeux humains en décisions concrètes et durables.

FORMER

Des formations qui produisent des résultats, pas des journées perdues en salle. Notre pédagogie active transforme durablement les comportements. En intra sur mesure ou en sessions ouvertes. Éligible FDFP.

04

Nos formations : modalités et formats

TOUT PUBLIC

- 01** Sessions ouvertes à plusieurs organisations, en petits groupes, à partir de 6 participants.

ENTREPRISES (INTRA)

- 03** Formations sur mesure, à partir d'un programme existant ou entièrement personnalisé.

PRESENTIEL / DISTANCIEL

- 02** En présentiel, chez nous à Abidjan ou dans vos locaux. Certains programmes sont proposés en distanciel.

PEDAGOGIE ACTIVE

- 04** Apports théoriques, études de cas, jeux de rôles, mises en situation filmées, partage d'expériences, etc.

Nos avantages

- ✓ Ingénierie de formation en veille constante sur les évolutions légales et pédagogiques.
- ✓ Pédagogie active, innovante et immersive.
- ✓ Évaluation avant, pendant et après chaque formation.
- ✓ Présentiel et distanciel, adaptés à vos contraintes.
- ✓ Formateurs sélectionnés pour leur expertise métier et pédagogique.

Nos modalités pédagogiques

- . Études de cas réels, QCM, exercices individuels ou en groupe.
- . Jeux de rôles et mises en situation professionnelles.
- . Analyse de documents réglementaires ou techniques.
- . Retours d'expérience et partage de situations vécues.

TARIFS

Chaque tarif est établi sur mesure, selon le nombre de participants, le format (inter ou intra) et le lieu de la formation.
Devis sur simple demande : contact@africatalentspartners.com

05

Nos formations

FORMATIONS VENTE & RELATION CLIENT

1- Vaincre les objections

Transformez chaque objection en opportunité de conclure, grâce à une méthode en 5 étapes éprouvée sur le terrain commercial.

Objectifs pédagogiques	Modalités & prérequis
• Distinguer objections réelles et objections prétextes • Maîtriser des techniques éprouvées de réponse • S'exercer via jeux de rôles et mises en situation	1 ou 2 jours, 12 participants max. Commerciaux, responsables de vente, superviseurs. Aucun prérequis. Eligible FDFP.

2- Marché Conclu : Vente de solution

Une approche pratique et ludique pour conclure avec assurance face à des clients aux besoins complexes.

Objectifs pédagogiques	Modalités & prérequis
• Éliminer les inhibitions fréquentes avant la vente • Conclure efficacement avec des clients aux besoins complexes • Traiter correctement les réclamations pour fidéliser	1 ou 2 jours, Intra, présentiel. Employés, maîtrise, encadrement. Jusqu'à 12 participants. Aucun prérequis. Eligible FDFP.

3- Gagnant-Gagnant : Stratégie de la vente

Structurez votre approche commerciale, du ciblage à la négociation, pour transformer chaque prospect qualifié en client fidèle.

Objectifs pédagogiques	Modalités & prérequis
• Cibler et qualifier un prospect de manière pertinente • Préparer et négocier une vente stratégique • Traiter les réclamations post-vente	½ journée, Intra, présentiel. Commerciaux, business developers, chargés de clientèle. Notions de base en vente de solution requises. Eligible FDFP.

4- Atout Client Banque : La relation clientèle durable

Construisez une relation client durable dans la banque et l'assurance, centrée sur l'écoute plutôt que sur le produit.

Objectifs pédagogiques	Modalités & prérequis
• Créer une relation clientèle durable, approche « Client » • Identifier les attentes réelles par l'écoute active • Choisir les solutions les plus adaptées	1 ou 2 jours, Intra, présentiel. Professionnels banque/assurance, chargés de clientèle. Aucun prérequis. Certificat d'acquisition de compétences. Eligible FDFP.

5- Gestion des clients difficiles

Des outils concrets pour désamorcer les tensions avec un client mécontent, sans sacrifier la relation commerciale.

Objectifs pédagogiques	Modalités & prérequis
• Développer une approche pratique, outils applicables au quotidien • Répondre à une insatisfaction et traiter les objections • Fixer des limites tout en préservant la relation	1 ou 2 jours, Intra, présentiel. Commerciaux, SAV, services administratifs. Aucun prérequis. Certificat d'acquisition de compétences. Eligible FDFP.

TARIFS

Tarif sur devis, selon nombre de participants, format et lieu.
Renseignements : contact@africatalentspartners.com

1- Comm'Expert : Manager sa communication

Une formation interactive pour communiquer avec clarté, gérer les critiques et gagner en impact au quotidien.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les 5 attitudes de communication et leurs impacts
- Réaliser un autodiagnostic personnel
- Exprimer et recevoir une critique de façon constructive

Modalités & prérequis

1 ou 2 jours, Intra, présentiel. RH, managers, commerciaux, entrepreneurs. Notions de base en communication requises. Eligible FDFP.

2- Stratégies marketing et positionnement

Structurez votre positionnement, analysez votre marché et repartez avec un mini-plan marketing prêt à l'emploi.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondamentaux du positionnement stratégique
- Analyser son marché et sa concurrence (SWOT, 4P/5P)
- Concevoir un mini-plan marketing et un Pitch Deck

Modalités & prérequis

1 jour, présentiel. Entrepreneurs, porteurs de projets, responsables marketing. Aucun prérequis. Eligible FDFP.

3- Stratégie de communication et branding

Construisez une image de marque forte et cohérente, à partir des fondamentaux du branding et du positionnement.

Objectifs pédagogiques

- Concevoir une stratégie de communication efficace
- Comprendre les principes du branding et du positionnement
- Construire une image de marque forte et cohérente

Modalités & prérequis

2 jours, 10 à 15 participants. Entrepreneurs, responsables communication/marketing. Ordinateur portable requis. Eligible FDFP.

4- Marketing digital et réseaux sociaux

Maîtrisez les canaux digitaux qui comptent, du SEO aux réseaux sociaux, pour renforcer votre présence en ligne.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les principaux canaux digitaux (SEO, SEA, réseaux sociaux)
- Créer un contenu engageant avec les bons outils
- Mesurer la performance et optimiser ses campagnes

Modalités & prérequis

2 jours, 10 à 15 participants. Entrepreneurs, community managers juniors. Ordinateur portable requis. Eligible FDFP.

5- Art Oratoire : l'orateur face au public

Un séminaire immersif sur la prise de parole en public, pour gagner en aisance et en impact face à un auditoire.

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les outils physiques de l'art oratoire
- Maîtriser le stress et laisser une trace pérenne dans l'esprit du public
- Appliquer les techniques à une présentation professionnelle réelle

Modalités & prérequis

2 jours, 8 participants max. Tout public. Aucun prérequis (apporter une présentation de 5 min). Eligible FDFP.

6- Marketing & IA : reprenez la main

Formation à 75 % pratique pour redéfinir les missions marketing à l'ère de l'intelligence artificielle : comprendre, piloter, décider.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les grandes familles d'IA et leurs usages en marketing
- Identifier l'impact de l'IA sur les missions marketing et redéfinir le rôle du marketeur
- Construire un plan d'action IA appliqué à son contexte

Modalités & prérequis

2 jours, présentiel. Responsables marketing & communication, dirigeants. Outils : ChatGPT, Claude, Perplexity, Gemini, Canva. Eligible FDFP.

TARIFS

Tarif sur devis, selon nombre de participants, format et lieu.
Renseignements : contact@africatalentspartners.com

1- Manager à distance

Gardez une équipe dispersée géographiquement performante et engagée, avec les bons réflexes et les bons outils.

Objectifs pédagogiques

- Améliorer la gestion des équipes à distance
- Maîtriser les outils numériques de collaboration
- Maintenir la motivation et la cohésion malgré la distance



Modalités & prérequis

2 jours en présentiel ou 4 demi-journées en distanciel.
Managers, tous types d'organisation.
Aucun prérequis. Eligible FDFP.

2- Être efficace au quotidien

Reprenez la main sur votre charge de travail et vos priorités, pour gagner en sérénité autant qu'en efficacité.

Objectifs pédagogiques

- Planifier sa charge de travail pour gagner en efficacité
- Vaincre la procrastination et l'éparpillement
- Résister à l'urgence et à la pression avec calme



Modalités & prérequis

2 jours en présentiel, 12 participants.
Tout public. Apporter 2 exemples de gestion du temps à traiter. Eligible FDFP.

3- RH pour non RH

Donnez aux managers non spécialistes RH les réflexes essentiels pour recruter, intégrer et gérer leurs équipes.

Objectifs pédagogiques

- Intégrer les fondamentaux RH et leur impact sur la performance
- Recruter, intégrer et développer ses collaborateurs
- Conduire les entretiens clés et gérer les tensions



Modalités & prérequis

1 ou 2 jours selon objectifs.
Managers, responsables d'équipe, chefs de projet. Aucun prérequis.
Eligible FDFP.

4- Culture pro : réussir son intégration professionnelle

Sessions réunissant des participants de différentes organisations autour d'un programme défini, en petits groupes, garanties à partir de 6 participants.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les codes universels de civilité et de responsabilité
- Connaître les codes spécifiques à l'employeur : étiquette, hiérarchie, valeurs
- S'adapter à ces codes lors d'une prise de poste



Modalités & prérequis

1 ou 2 jours, Intra, présentiel, Abidjan. Tout public. Aucun prérequis.

TARIFS

Tarif sur devis, selon nombre de participants, format et lieu.
Renseignements : contact@africatalentspartners.com

Finance pour non-financiers

Donnez à vos managers non-financiers les clés pour lire un bilan, dialoguer avec la direction financière et prendre des décisions éclairées.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la logique de construction du bilan et du compte de résultat
- Analyser la rentabilité, l'équilibre financier et la liquidité
- Repérer ses propres leviers d'action sur la situation financière

Modalités & prérequis

3 jours, présentiel. 10-12 participants. Directeurs administratifs et financiers, contrôleurs de gestion, comptables, etc. Aucun prérequis. Eligible FDFP.

TARIFS

Tarif sur devis, selon nombre de participants, format et lieu.
Renseignements : contact@africatalentspartners.com

06

Un panel d'experts

NOTRE EXIGENCE QUALITE

Nos formateurs sont sélectionnés à l'issue d'un processus de recrutement rigoureux, pour leurs qualités, leur expérience professionnelle et leur expertise ; ils actualisent en continu leurs connaissances dans leur domaine. Chaque formation s'accompagne d'un dispositif d'évaluation complet : feed-back tout au long de la session, évaluation des compétences acquises en fin de formation, bilan oral et questionnaire de satisfaction, et compte-rendu individuel du formateur transmis à l'entreprise sur demande. Un interlocuteur dédié reste disponible à tout moment pour échanger sur l'ingénierie, les objectifs et les conclusions de la formation.

- +15 ans d'expertise en vente et négociation.
- Des formateurs internationaux, experts dans leur domaine.
- Des techniques éprouvées et adaptées aux réalités du terrain.
- 100% de taux de satisfaction des participants.



Ludivine GUTH ———

Fondatrice, HEC Paris, Harvard Business School

Plus de 20 ans d'expérience en management, développement commercial et ressources humaines. Approche alliant rigueur, pragmatisme et bienveillance.



Mireille YAPOBY ———

Fondatrice MY Solutions, HEC Paris

Plus de 20 ans d'expérience en ressources humaines, leadership et accompagnement managérial, centrée sur la valorisation du capital humain.



Toh Lambert DIGBEU

*MBA Université du Québec, diplômé
INP-HB Abidjan*

Plus de 30 ans d'expérience en comptabilité, audit, contrôle de gestion et finance d'entreprise.



Nabila KHALFAOUI

*HEC Paris, Grenoble École de
Management*

Plus de 18 ans d'expérience en gestion des ressources humaines, transformation organisationnelle et pilotage RH international.



Souha CHAARI

*Fondatrice MKG Consulting, IHEC
Carthage*

Plus de 15 ans d'expérience en marketing stratégique, communication digitale et branding d'entreprise, en Afrique du Nord et de l'Ouest.



Sidiki TRAORE

*Formateur spécialisé Vente & Relation
Client*

Intervient sur les fondamentaux de la posture commerciale, la relation client et les techniques de vente performante, à travers des mises en situation concrètes et des outils opérationnels directement applicables sur le terrain commercial.



Laetitia KAKOU-MARCEAU

Consultante, formatrice et coach professionnelle

Intervient sur les problématiques de leadership, de capital humain et de performance des organisations en Afrique. Régulièrement sollicitée comme speaker lors d'événements professionnels de référence, notamment le PMI Côte d'Ivoire.



Béatrice ROBY

Fondatrice BR Consulting, coach certifiée Erickson & ICF

Plus de 20 ans d'expérience en management et ressources humaines à l'international, spécialiste du coaching exécutif et de la transformation organisationnelle.



Pierre DERYCKE

L'École de l'Art Oratoire, enseignant à Sciences Po Paris

Coach en prise de parole en public, auteur et intervenant régulier dans les médias français sur les techniques oratoires.

07

Ils nous font confiance

Entreprises, institutions et groupes internationaux nous font confiance pour le recrutement, le conseil RH et la formation de leurs équipes.



Nos conditions générales



INSCRIPTION

L'inscription à l'une des formations devient définitive dès réception du paiement intégral. Nous accordons un remboursement de 50 % du montant de la formation si l'annulation intervient 15 jours avant la date prévue de ladite formation. Aucun remboursement ne sera accordé si l'annulation survient à moins de 7 jours avant la formation.



LOGISTIQUE

Nous pouvons nous déplacer au sein de vos locaux ou de tout autre lieu de votre choix. Africa Talents Partners peut également accueillir les formations dans ses locaux, à Abidjan, jusqu'à 20 personnes.



CERTIFICAT DE PARTICIPATION

À la fin de chaque session de formation, vous recevrez un certificat de participation. Ce certificat mentionne le nom complet de la formation, la date, la durée en jours et le nom du formateur. Il atteste de la participation du stagiaire à la formation ainsi que de l'acquisition de nouvelles connaissances.



HABILITATION

Africa Talents Partners est habilité par le Fonds de Développement de la Formation Professionnelle (FDFP). Les entreprises ivoiriennes cotisant à la formation professionnelle continue peuvent bénéficier de ces fonds pour financer leur plan de formation.



09

Nous contacter

Pour toute demande d'information, de devis ou d'inscription, notre équipe se tient à votre disposition.

Contactez Africa Talents Partners pour tous vos besoins :

 Recrutement

 Conseil RH

 Formation

  Africa Talents Partners

 www.africatalentspartners.com

 Abidjan, Cocody II Plateaux
Les Perles, en face du
restaurant O'Temps Tic



Ludivine GUTH
Fondatrice

 +225 07 16 84 37 09

ludivine.guth@africatalentspartners.com



Julie AZOKPOTA
Directrice Adjointe

 +225 07 16 84 37 09

julie.azokpota@africatalentspartners.com

Notes

Notez ici vos ambitions pour transformer vos équipes :

[illegible]



CONTACTEZ-NOUS

Abidjan, Cocody II Plateaux Les Perles,
en face du restaurant O'Temps Tic

+225 07 16 84 37 09

www.africatalentspartners.com



AFRICA
TALENTS PARTNERS