



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

NOS SOLUTIONS

FORMATION



3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



NOS SOLUTIONS

FORMATION



4

ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

Ingénierie pédagogique

Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

Évaluation et recommandations

Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

1

Cadrage et immersion

Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

2

Déploiement du dispositif

Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

3

4



NOS SOLUTIONS

CONSEIL

Spécialistes de la transformation, nous accompagnons nos clients du cadrage stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.

“ Nos équipes d'experts en transformation nous permettent d'apporter à nos clients de la valeur dans leur projet de transformation tant sur la phase stratégique, organisationnelle qu'opérationnelle



NOS DIFFÉRENCES

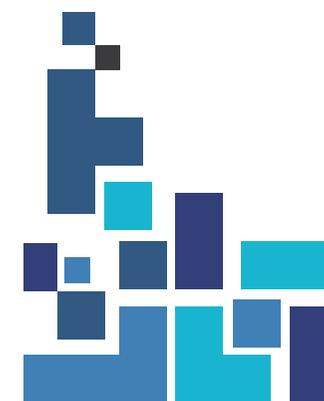
- Notre capacité d'intervention stratégique très opérationnelle sur les différents domaines que nous traitons
- Nos expertises et expériences accumulées depuis 15 ans dans la création et l'optimisation de dispositifs de transformation
- Nos interventions dans tous les secteurs, au Sénégal et à l'international
- De nombreux clients multi récompensés pour leur transformation.

NOTRE VOLONTÉ

- Nous inscrire au plus près de vos priorités et dans le respect de votre culture d'entreprise
- Construire des solutions sur-mesure avec et pour vos collaborateurs et vos clients



TESMA PARTNERS
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE



NOS SOLUTIONS

RECRUTEMENT

Nous mettons notre expertise et notre réseau étendu au service de votre réussite, en vous proposant des solutions personnalisées et des talents exceptionnels pour votre entreprise. Faites équipe avec nous et découvrez une approche efficace et humaine du recrutement.



RECHERCHE DE CANDIDATS

La recherche de candidats est effectuée à l'aide de tous les moyens d'approche et de sourcing (chasse, réseaux sociaux professionnels) ainsi que de notre base de données de 6 000 CV de professionnels de nos secteurs.

CONSEIL AU COURS DU PROCESSUS

Nous vous apportons notre conseil tout au long du processus de la définition du besoin à l'aide au choix final.

SUIVI D'INTEGRATION

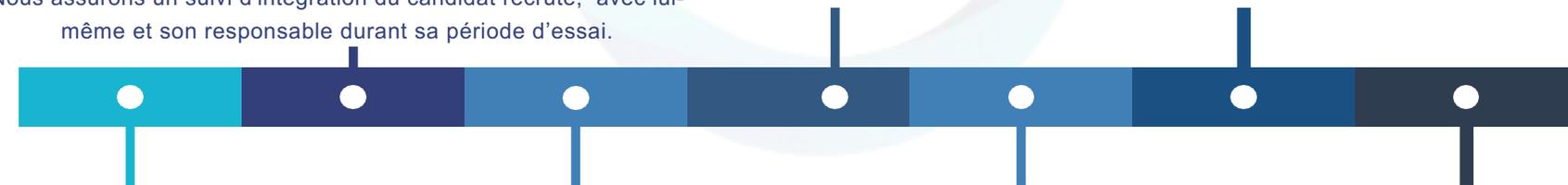
Nous assurons un suivi d'intégration du candidat recruté, avec lui-même et son responsable durant sa période d'essai.

CONSEIL AU COURS DU PROCESSUS

Nous vous apportons notre conseil tout au long du processus de la définition du besoin à l'aide au choix final.

SUIVI D'INTEGRATION

Nous assurons un suivi d'intégration du candidat recruté, avec lui-même et son responsable durant sa période d'essai.



ANALYSE DE VOS BESOINS

Nous intervenons après une analyse précise de vos différents besoins.

EVALUATION

Chaque évaluation est effectuée en référence à un besoin de recrutement donné. En complément de l'entretien, nous utilisons les tests de personnalité et de motivation, l'assessment center..

SUIVI DE LA MISSION

Nous effectuons un point régulier sur la mission par téléphone et / ou par mail à un rythme préalablement défini.

CLAUSE DE GARANTIE

Nous mettons en œuvre une clause de garantie par laquelle nous nous engageons à remplacer le candidat recruté ayant quitté l'entreprise au cours de sa période d'essai.



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMARTION - RECRUTEMENT - CONSEIL- ACCOMPAGNEMENT



NOS DOMAINES D'EXPERTISES

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

GESTION DE L'ENTREPRISE

GESTION DES HOMMES

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com





GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- ❖ GESTION RH, RECRUTEMENT, COMPÉTENCES ET CARRIÈRES
- ❖ FORMATION PROFESSIONNELLE
- ❖ MOBILITÉ INTERNATIONALE
- ❖ DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES
- ❖ SANTÉ, SÉCURITÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL
- ❖ RÉMUNÉRATIONS ET PERFORMANCE RH
- ❖ GESTION DE LA PAIE

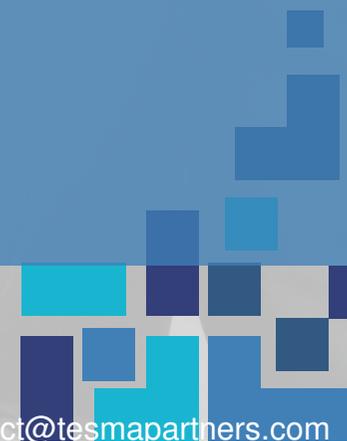
GESTION DE L'ENTREPRISE

- ❖ COMPTABILITÉ, FISCALITÉ ET GESTION FINANCIÈRE
- ❖ MARKETING ET PERFORMANCE COMMERCIALE
- ❖ DROIT DES AFFAIRES
- ❖ BANQUE - FINANCE ET ASSURANCE
- ❖ ACHAT – LOGISTIQUE – MARCHÉS PUBLICS
- ❖ ORGANISATION ET QUALITÉ
- ❖ AUDIT INTERNE – CONTRÔLE INTERNE – COMPLIANCE
- ❖ BUREAUTIQUE

GESTION DES HOMMES

- ❖ MANAGEMENT DE PROJET, STRATÉGIE ET ORGANISATION
- ❖ MANAGEMENT ET LEADERSHIP
- ❖ COMMUNICATION, EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL
- ❖ TEAM BUILDING

FORMATION - RECRUTEMENT
CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT





GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- ❖ GESTION RH, RECRUTEMENT, COMPÉTENCES ET CARRIÈRES
- ❖ FORMATION PROFESSIONNELLE
- ❖ DROIT DU TRAVAIL ET RELATIONS SOCIALES
- ❖ SANTÉ, SÉCURITÉ ET QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL
- ❖ RÉMUNÉRATIONS ET PERFORMANCE RH
- ❖ GESTION DE LA PAIE



RÉMUNÉRATIONS ET PERFORMANCE RH



TESMA PARTNERS
VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 805 24 24

www.tesmapartners.com - contact@tesmapartners.com

RÉMUNÉRATIONS ET PERFORMANCE RH : POLITIQUE ET STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION – Bâtir et mettre en place un système de rémunération performant

<p>LES OBJECTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier tous les mécanismes de la rémunération et les leviers de motivation du salarié. • Mettre en œuvre une politique de rémunération attractive et incitative pour les salariés. • Générer des économies sociales et fiscales pour une meilleure performance de l'entreprise. • Communiquer efficacement sur la thématique des rémunérations et des avantages sociaux. • Piloter et faire évoluer son système de rémunération. 	<p>PROGRAMME</p>	
<p>PUBLIC</p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsables des services RH/paie, rémunérations ou avantages sociaux, responsables Compensation and Benefits, managers, responsables contrôle de gestion sociale, responsables mobilité 	<p>➤ ANALYSER SES PRATIQUES SALARIALES ET SON SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Composantes de la rémunération dans son entreprise : salaires de base, périphériques... • Obligations légales, conventionnelles et usuelles en matière de rémunération <p>Définir les objectifs de sa politique de rémunération Comprendre Inventaire et analyse des éléments d'un système de rémunération</p> <p>➤ METTRE EN ŒUVRE ET OPTIMISER SA POLITIQUE SALARIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Évaluer les postes - Formaliser ou modifier une classification des postes • Établir une grille de salaire - Faire une étude de salaire • Construire une matrice d'augmentation de salaire et son budget • Prendre en compte la partie rémunération dans la Négociation Annuelle Obligatoire • Faire approuver sa politique salariale au niveau d'un comité international <p>Appliquer Cas pratique : mettre en place une matrice d'augmentation individuelle de salaire</p> <p>➤ FLEXIBILITÉ ET INDIVIDUALISATION DES RÉMUNÉRATIONS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place un système de part variable individuelle (primes, commissions, bonus) • Le Management By Objective (MBO) : rémunérer la performance des cadres • Rémunération variable des commerciaux : faire le design d'un plan de vente • Prime variable collective versus intéressement • Instituer de la reconnaissance : quel système et quelle communication ? • Cas particuliers : la rémunération des expatriés et des dirigeants <p>Appliquer Cas pratique : mettre en place une prime sur objectif ou un système de reconnaissance</p>	<p>➤ PÉRIPHÉRIQUES COLLECTIFS DE LA RÉMUNÉRATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Long Term Incentives (LTI) - de l'épargne salariale aux stock-options : participation, intéressement,... • Rentabilité fiscale et sociale de l'épargne salariale • Avantages sociaux (avantages en nature, mutuelle, prévoyance...) <p>Appliquer Cas pratique : choisir le dispositif d'épargne salariale le mieux adapté à son besoin</p> <p>➤ HARMONISER SA STRATÉGIE DE RÉMUNÉRATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tendances actuelles et pratiques concurrentielles • Définir sa politique de rémunération dans un contexte économique et social spécifique • Appliquer Étude de cas (sociétés en cours de création, croissance/redéploiement, rachat, fusion) • Rôle, pouvoirs d'intervention et de décision vis-à-vis du comité exécutif <p>Appliquer Atelier : les critères d'un système performant : définir ses propres mécanismes de rémunération Expérimenter Définition d'objectifs individuels pour la période d'inter-session</p> <p>➤ EFFECTUER UN AUDIT STRATÉGIQUE DE LA POLITIQUE SALARIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les principes et les outils à maîtriser • Auditer les facteurs et la structure de rémunération, la mise en place et le suivi d'une politique de rémunération, les avantages sociaux... <p>➤ COMMUNIQUER SUR SA POLITIQUE DE RÉMUNÉRATION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bulletin de paie et Bilan Social Individuel (BSI) • L'entretien de rémunération <p>➤ CAS PRATIQUE COMPLET</p> <p>Appliquer Mise en application des outils et principes de rémunération portant sur tous les points abordés lors de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - quand la politique de rémunération est bloquée : quelle solution face à un contexte de crise économique ? - optimiser la prime sur objectif : comment la modifier ? - intéressement, avantages sociaux : de vrais leviers à disposition
<p>LES PLUS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un format innovant : 3 journées de formation indissociables et complémentaires, avec une période de mise en pratique pour bénéficier d'un retour d'expérience et des conseils de l'intervenant • Une formation permettant une approche stratégique des rémunérations • La possibilité de travailler sur des éléments apportés par les participants • Support et ressources pédagogiques, documents administratifs, questionnaire de satisfaction à chaud et à froid. • L'évaluation des acquis de la formation et réponses à vos questions post-formation 	<p>SUIVI & ÉVALUATION</p>	
<p>MOYENS PÉDAGOGIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes • Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application) • Mise à disposition d'un Support pédagogique • Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles 	<p>INFOS PRATIQUES</p> <p>Durée : 3 jours Tarif : 330.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits. Lieu : Nous consulter Date : Nous consulter</p>	

Informations personnelles :

Nom complet : _____

Adresse : _____

Ville : _____

Numéro de téléphone : _____

Email : _____

Entreprise : _____

Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____

Date de début : _____

Durée : _____

Lieu : _____

Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : _____

Si oui, veuillez fournir des détails : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

Inscription de groupe

Informations personnelles du responsable :

Nom complet : _____
Adresse : _____
Ville : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Entreprise : _____
Fonction : _____

Inscrits 1 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 2 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Inscrits 3 :

Nom complet : _____
Numéro de téléphone : _____
Email : _____
Fonction : _____

Informations sur la formation :

Formation demandée : _____
Date de début : _____
Durée : _____
Lieu : _____

Paiement :

Coût de la formation : _____
Mode de paiement (cochez la case appropriée) :
 Virement bancaire
 Chèque

Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : _____

Date : _____

CONTACTEZ-NOUS

Sipres 2 lot 3, 2 voies liberté 6, Dakar / Sénégal

+221 77 166 96 96

+221 33 843 69 06

www.tesmapartners.com

contact@tesmapartners.com



TESMA PARTNERS

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE