



**GMS**  
CONSULTING

— Business School —

# CATALOGUE DE FORMATIONS

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES.  
TRANSFORMEZ VOS AMBITIONS.  
IMPACTEZ LE MONDE.



STRATÉGIE  
D'ENTREPRISE



PERFORMANCE  
COMMERCIALE



TRANSFORMATION  
DES ORGANISATIONS



VISION  
INTERNATIONALE

— CONSEILLER • ACCOMPAGNER • TRANSFORMER —



FORMATIONS  
SUR-MESURE  
100% individualisées



100%  
VISIOCONFÉRENCE  
sur Zoom



BUSINESS GAME  
PÉDAGOGIES  
en immersion



CERTIFICATION  
QUALIOPi  
Financements éligibles



66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



GMS CONSULTING INTERNATIONAL

# CONSEIL. FORMATION. TRANSFORMATION.

L'expertise qui crée la différence.



**AMÉLIE ORION**

Directrice Marketing France  
GMS Consulting International



## UN LEADERSHIP RECONNU

Fondé par Thierno Dia, Professeur de Marketing, spécialiste en stratégie et développement des entreprises.

- **2012** : pilotage de la valorisation de la Holding Wati B et accompagnement de l'entrée de Sony Music au capital.
- Plus de **100** dirigeants de PME accompagnés dans leur développement stratégique.

“ Une vision stratégique nourrie par la recherche académique et l'expérience du terrain. ”



## UNE RECHERCHE D'EXCELLENCE

Thierno Dia finalise actuellement une thèse en sciences de gestion à l'Université de la Sorbonne sur les interactions entre les BRICS et les GAFAM.  
**Une profondeur académique unique au service de nos programmes.**



NOUVEAU

## BUSINESS GAMES

FORMATION EXECUTIVE EN MANAGEMENT  
ET MARKETING STRATÉGIQUE

Conçue pour les dirigeants et les professionnels ambitieux qui veulent passer au niveau supérieur.

### CE QUE VOUS OBTENEZ :

- ✓ Une formation de haut niveau animée par un praticien reconnu
- ✓ Des cas concrets tirés du terrain, adossés à la recherche académique
- ✓ Un réseau de participants triés sur le volet
- ✓ **UN TARIF UNIQUE : 2 590 €**



**PLACES LIMITÉES  
À 20 PARTICIPANTS**

Nous en sommes déjà à la moitié.



**AURIEZ-VOUS  
20 MINUTES CETTE SEMAINE**

pour qu'on vous présente le programme en détail ?



**DÉCOUVREZ  
LE PROGRAMME  
EN DÉTAIL**

**ANTICIPER. COMPRENDRE. AGIR.**

GMS Consulting International, votre partenaire pour une croissance durable.



66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)  
[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



07 53 56 79 14



# CRÉER UN SITE INTERNET : VALORISER L'IMAGE DE L'ENTREPRISE

Apprenez à concevoir un site internet professionnel, attractif et performant pour renforcer la crédibilité de votre entreprise et développer votre activité.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |   | <b>INTRODUCTION &amp; STRATÉGIE DIGITALE POUR L'ENTREPRISE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Enjeux et objectifs d'un site internet professionnel</li> <li>Analyse de la présence en ligne et benchmark</li> <li>Définir son identité numérique et ses cibles</li> <li>Arborescence et parcours utilisateur</li> <li>Atelier : cadrage du projet de site</li> </ul>                         |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>CONCEVOIR L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR (UX) ET L'INTERFACE (UI)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Principes de l'UX design et ergonomie web</li> <li>Wireframes et maquettes (outils Figma/Canva)</li> <li>Design responsive : mobile, tablette, desktop</li> <li>Charte graphique et cohérence visuelle</li> <li>Atelier : réalisation d'une maquette interactive</li> </ul>                |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>DÉVELOPPEMENT DU SITE SANS CODE &amp; AVEC CMS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introduction à WordPress / Webflow</li> <li>Installation, thèmes et extensions</li> <li>Création des pages et structures de contenu</li> <li>Intégration des médias et formulaires</li> <li>Atelier : développement d'un site vitrine</li> </ul>                                                        |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>RÉFÉRENCEMENT, PERFORMANCE ET SÉCURITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>SEO : les fondamentaux pour bien se référencer</li> <li>Optimisation des performances (vitesse, images, cache)</li> <li>Sécurité du site et bonnes pratiques (RGPD, sauvegardes)</li> <li>Outils d'analyse : Google Analytics, Search Console</li> <li>Atelier : audit SEO et optimisation d'un site</li> </ul> |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>MISE EN LIGNE, PROMOTION &amp; AMÉLIORATION CONTINUE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hébergement, nom de domaine et mise en ligne</li> <li>Stratégie de contenu et animation du site</li> <li>Marketing digital : réseaux sociaux, emailing, publicité</li> <li>Suivi des performances et amélioration continue</li> <li>Atelier : lancement et plan d'action digital</li> </ul>       |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir, développer et optimiser un site internet professionnel, aligné avec les objectifs de leur entreprise, afin d'améliorer leur visibilité en ligne, attirer plus de clients et stimuler leur croissance.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leur présence en ligne et valoriser l'image de leur entreprise grâce à un site internet professionnel et performant.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 990 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION

DÉVELOPPEZ VOTRE PRÉSENCE EN LIGNE,  
VALORISEZ VOTRE IMAGE, DÉVELOPPEZ VOTRE ACTIVITÉ.



# E-COMMERCE

## MAÎTRISER, DÉVELOPPER ET RENTABILISER VOTRE ACTIVITÉ EN LIGNE

Maîtrisez les fondamentaux et les leviers clés du e-commerce pour développer votre activité en ligne, attirer plus de clients et booster vos ventes.

### PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |    | <b>FONDAMENTAUX DU E-COMMERCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le panorama du e-commerce et ses modèles</li> <li>Les comportements d'achat en ligne</li> <li>Les avantages et enjeux du e-commerce</li> <li>Le cadre juridique et fiscal</li> <li>Atelier : analyse de cas e-commerce</li> </ul>                                                  |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>CRÉER ET OPTIMISER SA BOUTIQUE EN LIGNE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Choisir la bonne plateforme e-commerce</li> <li>Structurer son catalogue produits</li> <li>UX/UI : optimiser l'expérience utilisateur</li> <li>Parcours client et tunnel de conversion</li> <li>Atelier : création d'une boutique en ligne (démonstration)</li> </ul> |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>ATTIRER ET FIDÉLISER SES CLIENTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégies d'acquisition : SEO, SEA, Social Ads</li> <li>Stratégies de contenu et inbound marketing</li> <li>Email marketing et automation</li> <li>Fidélisation et relation client</li> <li>Atelier : plan d'acquisition et de fidélisation</li> </ul>                      |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>BOOSTER LES VENTES ET LA PERFORMANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Optimisation du taux de conversion (CRO)</li> <li>Merchandising et stratégie de prix</li> <li>Upsell, cross-sell et panier moyen</li> <li>Analyse des données et KPI e-commerce</li> <li>Atelier : optimisation d'un site e-commerce</li> </ul>                          |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>PILOTER ET SCALER SON E-COMMERCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pilotage de la performance et tableaux de bord</li> <li>Gestion des stocks et logistique</li> <li>Moyens de paiement et sécurité</li> <li>Internationalisation et marketplace</li> <li>Atelier : BUSINESS GAME – simulation e-commerce</li> </ul>                            |



#### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir, développer et optimiser une stratégie e-commerce performante, d'attirer et fidéliser des clients, d'augmenter leurs ventes et de piloter efficacement leur activité en ligne.



#### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant développer leurs compétences en e-commerce, lancer ou faire croître une activité en ligne.



#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



#### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne. Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



#### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

#### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**3 490 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME

#### GMS CONSULTING

66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS

[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)

[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)

DÉVELOPPEZ VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE,  
AUGMENTEZ VOS VENTES,  
PÉRENNISEZ VOTRE ACTIVITÉ.



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION



# L'EMAILING : ÊTRE PERFORMANT

Maîtrisez les techniques de l'emailing pour communiquer efficacement, engager votre audience et générer des résultats mesurables.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |    | <b>LES FONDAMENTAUX DE L'EMAILING</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction à l'email marketing et bonnes pratiques</li> <li>• Les différents types de campagnes et objectifs</li> <li>• Construire une stratégie d'emailing efficace</li> <li>• La réglementation (RGPD) et la délivrabilité</li> <li>• Atelier : audit d'une stratégie email existante</li> </ul>        |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>CONSTRUIRE ET CIBLER SA BASE DE CONTACTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Méthodes d'acquisition et de croissance</li> <li>• Segmentation et ciblage avancé</li> <li>• Personnalisation et pertinence des messages</li> <li>• Gérer et nettoyer sa base de données</li> <li>• Atelier : création de personas et segments</li> </ul>                                         |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>CRÉER DES EMAILS PERCUTANTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rédiger des objets et préheaders efficaces</li> <li>• Écrire un contenu engageant et orienté bénéfices</li> <li>• Design responsive et hiérarchie visuelle</li> <li>• Les appels à l'action (CTA) qui convertissent</li> <li>• Atelier : rédaction et design d'un email</li> </ul>                             |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>AUTOMATISER ET OPTIMISER SES CAMPAGNES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Automatisation et scénarios d'emails</li> <li>• A/B testing : tester pour mieux performer</li> <li>• Analyse des indicateurs clés (taux d'ouverture, clics, conversions, ROI)</li> <li>• Optimisation continue et itérations</li> <li>• Atelier : mise en place d'un scénario automatisé</li> </ul> |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>PILOTER LA PERFORMANCE ET ALLER PLUS LOIN</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tableau de bord et reporting</li> <li>• Améliorer la délivrabilité et éviter le spam</li> <li>• Intégration avec CRM et autres canaux</li> <li>• Tendances et innovations en email marketing</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – campagne complète</li> </ul>                                   |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir, rédiger et piloter des campagnes d'emailing performantes, d'analyser les résultats et d'optimiser leurs actions pour maximiser l'engagement et la conversion.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences en communication digitale et en email marketing pour développer leur activité et améliorer leur performance.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 990 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME



### GMS CONSULTING

66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



www.gms-consulting.fr



contact@gms-consulting.fr



0 753 567 914

Service 0,15 € / min + prix appel



contact@gms-consulting.fr



DES CAMPAGNES PERTINENTES,  
DES MESSAGES QUI ENGAGENT,  
DES RÉSULTATS QUI COMPTENT.



# LE MARKETING MOBILE : CONCEPT CLÉ DE LA RELATION CLIENT

Maîtrisez les leviers du marketing mobile pour attirer, engager et fidéliser vos clients à chaque étape de leur parcours.



## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |   | <b>LES FONDAMENTAUX DU MARKETING MOBILE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Écosystème mobile : chiffres clés et tendances</li> <li>Comportements et attentes des mobinautes</li> <li>Les canaux et technologies mobiles</li> <li>Stratégie mobile et objectifs SMART</li> <li>Atelier : audit de présence mobile</li> </ul>                       |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>CONNAÎTRE ET SEGMENTER SA CLIENTÈLE MOBILE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Collecte et exploitation des données mobiles</li> <li>Segmentation et ciblage comportemental</li> <li>Personas mobiles et parcours client</li> <li>Personnalisation et contextualisation</li> <li>Atelier : création de personas et scénarios</li> </ul>         |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>ENGAGER AVEC DES CAMPAGNES MOBILE PERFORMANTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>SMS marketing : bonnes pratiques et réglementation</li> <li>Push notifications : stratégie et contenu</li> <li>In-app messaging et Mobile Ads</li> <li>Optimisation du taux d'engagement</li> <li>Atelier : conception d'une campagne multicanale</li> </ul> |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>FIDÉLISER ET DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Programmes de fidélité mobile</li> <li>Gamification et mécaniques d'engagement</li> <li>M-commerce et mobile wallet</li> <li>Gestion de la relation client en temps réel</li> <li>Atelier : conception d'un parcours de fidélisation</li> </ul>                  |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>MESURER, OPTIMISER ET PILOTER LA PERFORMANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>KPIs et analytics mobile</li> <li>Attribution et ROI des campagnes</li> <li>Tests A/B et optimisation continue</li> <li>Tableaux de bord et reporting</li> <li>Atelier : BUSINESS GAME – simulation marketing mobile</li> </ul>                                |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir et piloter une stratégie de marketing mobile performante, d'optimiser l'expérience mobile, d'engager durablement leurs clients et de mesurer l'impact de leurs actions pour maximiser la valeur client.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant développer leurs compétences en marketing digital, relation client et mobile pour renforcer l'engagement et la fidélisation de leurs clients.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**3 990 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME

### GMS CONSULTING

66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS

www.gms-consulting.fr

contact@gms-consulting.fr



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION



LE MOBILE N'EST PLUS UN CANAL,  
C'EST LE CŒUR DE LA RELATION CLIENT.





## FORMATION

# L'USAGE DES RÉSEAUX SOCIAUX : CRÉATION D'UNE COMMUNAUTÉ INTERNATIONALE

Développez votre visibilité, engagez votre audience et construisez une communauté internationale performante et durable.



STRATÉGIE  
DIGITALE



COMMUNAUTÉ  
CIBLÉE



CONTENUS  
IMPACTANTS



PERFORMANCE  
MESURABLE

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H | <br><b>FONDAMENTAUX DES RÉSEAUX SOCIAUX</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Panorama des plateformes et tendances mondiales</li> <li>• Comportements des utilisateurs et algorithmes</li> <li>• Définir ses objectifs et KPI</li> <li>• Stratégie de présence social media</li> <li>• Atelier : audit de présence digitale</li> </ul>                     |
| <b>JOUR 2</b><br>7H | <br><b>DÉFINIR SA STRATÉGIE DE CONTENU</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Créer du contenu à forte valeur ajoutée</li> <li>• Storytelling et branding</li> <li>• Calendrier éditorial et formats performants</li> <li>• Adaptation multiculturelle des messages</li> <li>• Atelier : création de calendrier de contenu</li> </ul>                        |
| <b>JOUR 3</b><br>7H | <br><b>DÉVELOPPER ET ANIMER SA COMMUNAUTÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniques d'engagement et d'interaction</li> <li>• Gestion des commentaires et messages</li> <li>• Créer une communauté internationale</li> <li>• Collaboration avec des influenceurs</li> <li>• Atelier : simulation d'animation de communauté</li> </ul>                 |
| <b>JOUR 4</b><br>7H | <br><b>PUBLICITÉ ET CAMPAGNES SOCIALES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicité ciblée et gestion de budget</li> <li>• Campagnes sur Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok</li> <li>• A/B testing et optimisation continue</li> <li>• Analyse des performances et reporting</li> <li>• Atelier : création d'une campagne multi-plateforme</li> </ul> |
| <b>JOUR 5</b><br>7H | <br><b>ANALYSE, FIDÉLISATION ET CROISSANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Outils d'analyse et suivi des KPI</li> <li>• Fidéliser et transformer sa communauté</li> <li>• Gestion de crise et e-réputation</li> <li>• Automatisation et outils avancés</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – stratégie social media</li> </ul>                         |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de concevoir et piloter une stratégie social media efficace, de créer du contenu engageant, d'animer une communauté internationale et de mesurer l'impact de leurs actions pour atteindre leurs objectifs.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant maîtriser les réseaux sociaux pour développer leur visibilité, engager leur audience et construire une communauté internationale.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 990 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONNÉE FORMATION



**GMS CONSULTING**  
66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



www.gms-consulting.fr



contact@gms-consulting.fr



0 753 567 914  
Service 0,15 € / min + prix appel



contact@gms-consulting.fr



BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ. CRÉEZ  
L'ENGAGEMENT. ATTEIGNEZ LE MONDE.



## FORMATION

# FORMATION VENTE ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Développez vos compétences commerciales, maîtrisez les techniques de vente et adoptez des stratégies gagnantes pour booster votre performance et atteindre vos objectifs.



TECHNIQUES  
DE VENTE  
EFFICACES



PROSPECTION  
ET GÉNÉRATION  
DE LEADS



NÉGOCIATION  
ET CLOSING



FIDÉLISATION  
ET DÉVELOPPEMENT  
DU PORTEFEUILLE



## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H | <br><b>FONDAMENTAUX DE LA VENTE ET DU MINDSET COMMERCIAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le rôle et les compétences clés d'un commercial performant</li> <li>Le mindset gagnant : confiance, résilience et persévérance</li> <li>Les étapes du cycle de vente et les leviers de succès</li> <li>Fixer des objectifs SMART et suivre sa performance</li> <li>Atelier : auto-diagnostic et plan de progression</li> </ul> |
| <b>JOUR 2</b><br>7H | <br><b>PROSPECTION ET GÉNÉRATION DE LEADS QUALIFIÉS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifier son client idéal et son marché cible</li> <li>Techniques de prospection multicanale (téléphone, email, réseaux sociaux, LinkedIn)</li> <li>Rédiger des messages d'accroche percutants</li> <li>Qualifier les prospects avec la méthode BANT</li> <li>Atelier : séquences de prospection personnalisées</li> </ul>        |
| <b>JOUR 3</b><br>7H | <br><b>CONVAINCRE ET CONDUIRE UN ENTRETIEN DE VENTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Préparer efficacement un entretien de vente</li> <li>Techniques d'écoute active et de questionnement</li> <li>Présenter son offre avec impact et valeur ajoutée</li> <li>Traiter les objections avec la méthode CRAC</li> <li>Atelier : jeux de rôle et mises en situation</li> </ul>                                               |
| <b>JOUR 4</b><br>7H | <br><b>NÉGOCIER ET CONCLURE GAGNANT-GAGNANT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les principes d'une négociation éthique et efficace</li> <li>Identifier les leviers de négociation</li> <li>Techniques de closing et signaux d'achat</li> <li>Négociation avancée : dire non, gérer les concessions</li> <li>Atelier : simulations de négociation et closing</li> </ul>                                                     |
| <b>JOUR 5</b><br>7H | <br><b>FIDÉLISER ET DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les clés de la fidélisation et de la satisfaction client</li> <li>Suivi client et relance efficace</li> <li>Vendre plus et vendre mieux (upsell, cross-sell)</li> <li>Construire un plan de développement commercial</li> <li>Atelier: BUSINESS GAME – simulation complète du cycle de vente</li> </ul>                          |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de maîtriser l'ensemble du processus commercial, de prospecter efficacement, de convaincre, négocier et fidéliser leurs clients afin d'atteindre et dépasser leurs objectifs.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant développer leurs compétences commerciales, augmenter leurs résultats et contribuer à la croissance de leur entreprise.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi.

Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**3 590 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION



0 753 567 914  
Service 0,15 € / min + prix appel



contact@gms-consulting.fr



DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES COMMERCIALES,  
CRÉEZ DE LA VALEUR, CONCLUEZ PLUS, DÉVELOPPEZ DURABLEMENT.





# GMS

CONSULTING

— Business School —



# SCIENCES DU MANAGEMENT



COMPRENDRE  
les enjeux  
complexes



DÉCIDER  
avec méthode  
et discernement



AGIR  
avec stratégie  
et efficacité



TRANSFORMER  
les organisations  
et les idées



DES CONNAISSANCES. DES MÉTHODES. DES IMPACTS.  
AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DURABLE.



## FORMATION

# MANAGEMENT, DÉLÉGUER ET RESPONSABILISER

Développez votre posture de manager, apprenez à déléguer efficacement et à responsabiliser vos collaborateurs pour booster l'engagement et la performance de vos équipes.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |   | <b>DÉVELOPPER SA POSTURE DE MANAGER LEADER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les rôles et responsabilités du manager aujourd'hui</li> <li>• Les compétences clés du leadership</li> <li>• Intelligence émotionnelle et posture managériale</li> <li>• Fixer le cap et donner du sens</li> <li>• Atelier : auto-diagnostic managérial</li> </ul>              |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>DÉLÉGUER AVEC CONFIANCE ET EFFICACITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pourquoi et quoi déléguer ?</li> <li>• Les 5 étapes d'une délégation réussie</li> <li>• Clarifier les objectifs et les attentes</li> <li>• Suivre sans contrôler : trouver le juste équilibre</li> <li>• Atelier : mises en situation et feedback</li> </ul>                      |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>RESPONSABILISER ET DÉVELOPPER L'AUTONOMIE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les leviers de la responsabilisation</li> <li>• Fixer des objectifs responsabilisants</li> <li>• Donner du pouvoir et instaurer la confiance</li> <li>• Encourager la prise d'initiative et l'autonomie</li> <li>• Atelier : plan de responsabilisation</li> </ul> |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>COMMUNIQUER POUR ENGAGER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les fondamentaux de la communication managériale</li> <li>• L'écoute active et la reformulation</li> <li>• Donner du feedback constructif</li> <li>• Gérer les entretiens de suivi et de performance</li> <li>• Atelier : jeux de rôle et feedback croisé</li> </ul>                           |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>ACCOMPAGNER ET FAIRE GRANDIR SES ÉQUIPES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les besoins de développement</li> <li>• Coaching et accompagnement au quotidien</li> <li>• Reconnaissance et motivation durable</li> <li>• Gérer les situations difficiles</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – simulation de management</li> </ul>                 |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'adopter une posture managériale efficace, de déléguer avec confiance, de responsabiliser leurs collaborateurs et de créer un environnement favorable à la performance collective.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences managériales, améliorer leur leadership et développer l'engagement de leurs équipes.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**3 090 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE PAR  
LA RECHERCHE &  
BUSINESS GAME



0 753 567 914

Service 0,15 € / min + prix appel

DÉVELOPPEZ VOS COMPÉTENCES  
MANAGÉRIALES, DONNEZ DU SENS,  
RESPONSABILISEZ, FAITES GRANDIR.



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
ACTIONS DE FORMATION



FORMATION

# RELEVER LES DÉFIS DE L'INTERCULTUREL

Développez votre intelligence culturelle pour mieux comprendre, communiquer et collaborer efficacement dans un environnement international et diversifié.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |  <b>COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX DE L'INTERCULTUREL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction à l'intelligence culturelle (IQ)</li> <li>• Les dimensions culturelles (modèle de Hofstede, Trompenaars, etc.)</li> <li>• Stéréotypes, ethnocentrisme et biais culturels</li> <li>• Cartographie des cultures : valeurs, normes et comportements</li> <li>• Atelier : auto-diagnostic culturel</li> </ul> |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  <b>COMMUNIQUER EFFICACEMENT À L'INTERNATIONAL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Styles de communication verbale et non verbale</li> <li>• Écoute active et empathie interculturelle</li> <li>• Adapter son message selon les contextes culturels</li> <li>• Gérer les malentendus et conflits interculturels</li> <li>• Atelier : jeux de rôles et mises en situation</li> </ul>                         |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  <b>COLLABORER DANS LA DIVERSITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler en équipe multiculturelle</li> <li>• Leadership interculturel et management inclusif</li> <li>• Motivation et engagement des équipes diverses</li> <li>• Gestion des différences et synergie collective</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – Collaboration globale</li> </ul>                                               |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  <b>S'ADAPTER ET DÉVELOPPER SON AGILITÉ INTERCULTURELLE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilité cognitive et comportementale</li> <li>• S'adapter à de nouveaux environnements culturels</li> <li>• Gestion du choc culturel et résilience</li> <li>• Construire sa posture d'ambassadeur culturel</li> <li>• Atelier : simulations et études de cas</li> </ul>                                     |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  <b>INTÉGRER ET PILOTER L'INTERCULTUREL DANS L'ENTREPRISE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratégies interculturelles et performance globale</li> <li>• Inclusion, diversité et responsabilité sociétale</li> <li>• Conduire le changement dans un contexte multiculturel</li> <li>• Élaboration de son plan d'action personnel</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – Défi interculturel</li> </ul>      |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre les différences culturelles, d'adapter leur communication, de collaborer efficacement dans la diversité et de piloter des projets internationaux avec ouverture d'esprit et agilité.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leur intelligence culturelle pour mieux comprendre, communiquer et collaborer dans un environnement international et diversifié.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 990 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE



## FORMATION

# MANAGEMENT, GÉRER LES CONFLITS DE MON ÉQUIPE

Développez les compétences clés pour prévenir, désamorcer et gérer les conflits au sein de votre équipe et renforcer la cohésion pour une performance durable.

### PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |  <b>COMPRENDRE LES CONFLITS ET LEURS IMPACTS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les sources et types de conflits en entreprise</li> <li>• Les mécanismes psychologiques du conflit</li> <li>• Les impacts individuels et collectifs</li> <li>• Les coûts cachés des conflits non gérés</li> <li>• Atelier : cartographie des conflits vécus</li> </ul>                          |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  <b>PRÉVENIR LES CONFLITS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Repérer les signaux faibles et tensions latentes</li> <li>• Clarifier les rôles, objectifs et attentes</li> <li>• Mettre en place une communication préventive</li> <li>• Développer la confiance et la transparence</li> <li>• Atelier : plan de prévention des conflits</li> </ul>                              |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  <b>DÉSAMORCER ET GÉRER LES CONFLITS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniques d'écoute active et reformulation</li> <li>• Méthodes de désescalade et de médiation</li> <li>• Conduire un entretien de gestion de conflit</li> <li>• Trouver des solutions gagnant-gagnant</li> <li>• Atelier : jeux de rôle et mises en situation</li> </ul>                              |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  <b>RENFORCER LA COHÉSION D'ÉQUIPE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire une culture de respect et de collaboration</li> <li>• Gérer la diversité des personnalités et opinions</li> <li>• Développer l'intelligence émotionnelle collective</li> <li>• Fédérer autour d'objectifs communs</li> <li>• Atelier : activité collaboratif et feedback collectif</li> </ul> |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  <b>PILOTER LA PERFORMANCE DURABLE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transformer les conflits en opportunités</li> <li>• Suivre les indicateurs de climat social</li> <li>• Accompagner le changement et les situations sensibles</li> <li>• Élaborer son plan d'action managérial</li> <li>• Atelier : BUSINESS GAME – simulation de conflits</li> </ul>                     |



#### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'identifier les sources de conflits, de prévenir leur apparition, de les gérer efficacement et de renforcer la cohésion de leur équipe afin d'améliorer durablement la performance collective.

#### GMS CONSULTING

66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



0 753 567 914  
Service 0,15 € / min + prix appel



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



#### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant développer leurs compétences managériales, améliorer la gestion des conflits et renforcer la cohésion et la performance de leurs équipes.



#### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



#### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



#### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

#### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**3 590 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME



La certification qualité a été délivrée  
au titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**



# RETROUVER LA MAÎTRISE DE SON TEMPS ET DE SES PRIORITÉS

Adoptez des méthodes et outils concrets pour gérer efficacement votre temps, vous concentrer sur l'essentiel et gagner en sérénité et en performance au quotidien.



## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                          |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR<br/>1<br/>7H</b> |  | <b>FAIRE LE POINT ET DÉFINIR SES PRIORITÉS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto-diagnostic de gestion du temps</li> <li>• Clarifier ses valeurs, objectifs et priorités</li> <li>• La matrice d'Eisenhower : urgent / important</li> <li>• Fixer des objectifs SMART</li> <li>• Atelier : définir ses 3 priorités majeures</li> </ul>                                       |
| <b>JOUR<br/>2<br/>7H</b> |  | <b>PLANIFIER AVEC EFFICACITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire un plan d'action réaliste</li> <li>• Techniques de planification : Hebdo, quotidien, time blocking</li> <li>• Outils digitaux et analogiques pour s'organiser</li> <li>• Gérer les imprévus et ajuster son planning</li> <li>• Atelier : planification personnalisée</li> </ul>                     |
| <b>JOUR<br/>3<br/>7H</b> |  | <b>SE CONCENTRER SUR L'ESSENTIEL</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier et éliminer les distractions</li> <li>• Techniques de concentration profonde</li> <li>• La méthode Pomodoro et autres techniques</li> <li>• Déléguer et dire non avec assertivité</li> <li>• Atelier : éliminer ses voleurs de temps</li> </ul>                                                 |
| <b>JOUR<br/>4<br/>7H</b> |  | <b>OPTIMISER SON TEMPS ET SON ÉNERGIE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gérer son énergie et rythmer ses journées</li> <li>• Automatiser et simplifier les tâches répétitives</li> <li>• Outils pour gagner du temps au quotidien</li> <li>• Équilibre entre vie professionnelle et personnelle</li> <li>• Atelier : conception de routines efficaces</li> </ul>              |
| <b>JOUR<br/>5<br/>7H</b> |  | <b>MAINTENIR LA PERFORMANCE DANS LA DURÉE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivre ses progrès et ajuster ses méthodes</li> <li>• Gérer la procrastination et la surcharge mentale</li> <li>• Construire un système personnel durable</li> <li>• Développer une culture de l'amélioration continue</li> <li>• Atelier : plan d'action 30 jours &amp; BUSINESS GAME</li> </ul> |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de reprendre le contrôle de leur temps, de se concentrer sur l'essentiel, d'organiser efficacement leurs tâches et d'atteindre durablement leurs objectifs avec sérénité et performance.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant améliorer leur gestion du temps, leur organisation et leur performance personnelle et professionnelle.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierry DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 490 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION  
INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE  
SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE  
PAR LA RECHERCHE  
& BUSINESS GAME





## FORMATION

# RÉUSSIR SES PRISES DE PAROLE EN PUBLIC

Développez votre aisance à l'oral, captez votre audience et valorisez vos idées grâce à des techniques concrètes et efficaces.



PRÉPARER SON INTERVENTION



S'EXPRIMER AVEC CLARTÉ



ENGAGER SON AUDIENCE



CONVAINCRE ET INFLUENCER



## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |  | <b>POSER LES FONDATIONS D'UNE PRISE DE PAROLE RÉUSSIE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les clés d'une communication orale impactante</li> <li>• Identifier son objectif et son message clé</li> <li>• Connaître son public et adapter son discours</li> <li>• Les 3 piliers : Clarté – Crédibilité – Connexion</li> <li>• Atelier : auto-diagnostic et plan d'amélioration</li> </ul> |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>STRUCTURER SON DISCOURS AVEC IMPACT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Construire une introduction qui capte l'attention</li> <li>• Développer un message clair et logique (méthode PREP)</li> <li>• Illustrer ses idées avec des exemples percutants</li> <li>• Conclure pour marquer les esprits</li> <li>• Atelier : construction et pitch de 3 minutes</li> </ul>                |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>MAÎTRISER SA COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La voix : volume, rythme, intonation, silences</li> <li>• Le langage corporel : posture, gestes, regard</li> <li>• Gérer son stress et transformer le trac en énergie</li> <li>• Techniques de respiration et d'ancrage</li> <li>• Atelier : exercices pratiques filmés et débriefés</li> </ul> |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>ENGAGER SON AUDIENCE ET RÉPONDRE AVEC AISANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Techniques pour capter et maintenir l'attention</li> <li>• Utiliser des supports visuels efficaces</li> <li>• Gérer les questions et objections avec assurance</li> <li>• Adapter son discours à différents contextes</li> <li>• Atelier : simulation Q/R et mises en situation</li> </ul>          |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>PITCH FINAL ET BUSINESS GAME</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pitch de présentation professionnel</li> <li>• Feedback personnalisé et axes d'amélioration</li> <li>• Simulation finale devant le groupe</li> <li>• BUSINESS GAME : prise de parole en situation réelle</li> <li>• Plan d'action personnel et engagement</li> </ul>                                                 |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables de préparer et structurer un discours clair, prendre la parole avec confiance, captiver leur audience et adapter leur communication à tout type de situation professionnelle.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant gagner en aisance à l'oral, valoriser leurs idées, influencer et inspirer leurs interlocuteurs.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 790 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE PAR LA RECHERCHE & BUSINESS GAME



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION



**GMS CONSULTING**  
66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



www.gms-consulting.fr



contact@gms-consulting.fr



0 753 567 914  
Service 0,15 € / min + prix appel



contact@gms-consulting.fr



PRENEZ LA PAROLE AVEC IMPACT,  
INSPIREZ CONFIANCE, MARQUEZ LES ESPRITS.



# GESTION FINANCIÈRE

Maîtrisez les fondamentaux de la gestion financière pour prendre des décisions éclairées, optimiser les ressources et assurer la pérennité de votre entreprise.



## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H |  | <b>LES FONDAMENTAUX DE LA GESTION FINANCIÈRE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Rôle et objectifs de la gestion financière</li> <li>Les documents financiers clés</li> <li>Analyse du bilan et du compte de résultat</li> <li>Ratios financiers et interprétation</li> <li>Atelier : diagnostic financier d'une entreprise</li> </ul>                    |
| <b>JOUR 2</b><br>7H |  | <b>BUDGÉTISATION ET PRÉVISIONS FINANCIÈRES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Élaborer un budget d'exploitation</li> <li>Prévisions de trésorerie</li> <li>Plan de financement et investissements</li> <li>Tableaux de bord et indicateurs clés (KPI)</li> <li>Atelier : construction d'un budget prévisionnel</li> </ul>                                |
| <b>JOUR 3</b><br>7H |  | <b>MAÎTRISE DES COÛTS ET ANALYSE DE RENTABILITÉ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comptabilité analytique et calcul des coûts</li> <li>Seuil de rentabilité et effet de levier</li> <li>Analyse des marges et de la profitabilité</li> <li>Optimisation des coûts et performance</li> <li>Atelier : analyse des coûts et rentabilité produit</li> </ul> |
| <b>JOUR 4</b><br>7H |  | <b>PILOTAGE FINANCIER ET PRISE DE DÉCISION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pilotage de la performance financière</li> <li>Gestion de la trésorerie et BFR</li> <li>Financement : sources et choix stratégiques</li> <li>Business plan et scénarios financiers</li> <li>Atelier : étude de cas et prise de décision</li> </ul>                         |
| <b>JOUR 5</b><br>7H |  | <b>SÉCURISER ET PÉRENNISER L'ENTREPRISE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion des risques financiers</li> <li>Contrôle interne et conformité</li> <li>Stratégies de croissance et création de valeur</li> <li>Communication financière avec les parties prenantes</li> <li>Atelier : BUSINESS GAME – simulation complète</li> </ul>                 |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'analyser la situation financière d'une entreprise, de bâtir des prévisions fiables, d'optimiser les ressources, de piloter la performance et de sécuriser la croissance durable.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leurs compétences en gestion financière, améliorer la performance et assurer la pérennité de leur entreprise.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne.

Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

Pour la totalité de la formation

**2 590 €**

(5 jours – 35H)



FORMATION INDIVIDUALISÉE  
100% VISIOCONFÉRENCE SUR ZOOM



APPROCHE ORIENTÉE PAR LA RECHERCHE & BUSINESS GAME



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION



**GMS CONSULTING**  
66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



0 753 567 914  
Service 0,15 € / min + prix appel



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



**PRENEZ LES BONNES DÉCISIONS AUJOURD'HUI, ASSUREZ LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE DEMAIN.**



# ANALYSE FINANCIÈRE

Maîtrisez l'analyse financière pour comprendre, interpréter et piloter la performance de votre entreprise.

## PROGRAMME DÉTAILLÉ – 5 JOURS (35H)

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>JOUR 1</b><br>7H | <br><b>FONDAMENTAUX DE L'ANALYSE FINANCIÈRE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Principes et objectifs de l'analyse financière</li> <li>Le bilan : structure et lecture</li> <li>Le compte de résultat : structure et lecture</li> <li>Le tableau de flux de trésorerie</li> <li>Les documents annexes et informations clés</li> </ul>       |
| <b>JOUR 2</b><br>7H | <br><b>ANALYSE DES ÉQUILIBRES FINANCIERS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse de la structure financière</li> <li>Frais financiers et résultats financiers</li> <li>Analyse du Fonds de Roulement (FR)</li> <li>Besoin en Fonds de Roulement (BFR)</li> <li>Trésorerie nette et équilibre financier</li> </ul>                      |
| <b>JOUR 3</b><br>7H | <br><b>ANALYSE DE LA PERFORMANCE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Soldes intermédiaires de gestion (SIG)</li> <li>Ratios de rentabilité et de marge</li> <li>Analyse de la valeur ajoutée</li> <li>Analyse de la productivité et de l'efficacité</li> <li>Benchmarking et positionnement sectoriel</li> </ul>                           |
| <b>JOUR 4</b><br>7H | <br><b>ANALYSE PAR LES RATIOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ratios de structure et de stabilité</li> <li>Ratios de liquidité et de solvabilité</li> <li>Ratios d'activité et de gestion</li> <li>Ratios de rentabilité</li> <li>Interprétation croisée et mise en perspective</li> </ul>                                             |
| <b>JOUR 5</b><br>7H | <br><b>DIAGNOSTIC FINANCIER ET PRISE DE DÉCISION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Méthodologie du diagnostic financier</li> <li>Identification des forces et faiblesses</li> <li>Élaboration de recommandations stratégiques</li> <li>Cas pratiques et étude de cas</li> <li>BUSINESS GAME : simulation et prise de décision</li> </ul> |



### OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

À l'issue de la formation, les participants seront capables d'analyser les états financiers, d'interpréter les indicateurs clés, d'évaluer la performance globale de l'entreprise et de formuler des recommandations pertinentes pour optimiser la prise de décision.



### PUBLIC CIBLE

Jeunes cadres et dirigeants souhaitant renforcer leur maîtrise de l'analyse financière pour mieux piloter leur activité et créer de la valeur.



### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation individualisée
- 100% en visioconférence sur Zoom
- Interactivité et échanges en temps réel
- Supports pédagogiques fournis
- Exercices, études de cas et BUSINESS GAME



### NOTRE APPROCHE

Une approche orientée par la recherche, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne. Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM.

Nous utilisons des Business GAME innovants pour mettre nos apprenants en immersion et ancrer durablement les compétences.



### QUALITÉ & FINANCEMENT

Nos formations sont certifiées et entrent dans le cadre des financements Qualiopi. Nous vous accompagnons dans vos démarches de prise en charge.

### INVESTISSEMENT

**2 990 €**

Pour la totalité de la formation (5 jours – 35H)

### GMS CONSULTING

66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS

[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)

[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



FORMATION

# MARKETING STRATÉGIQUE

## BUSINESS GAME

NIVEAU MASTER EXECUTIVE

Devenez un décideur stratégique  
grâce à une expérience immersive  
unique et professionnalisante.



### STRATÉGIE & DÉCISIONS

Pilotez une acquisition  
d'envergure et bâtissez  
un avantage concurrentiel.



### JEU D'ENTREPRISE IMMERSIF

Prenez les rôles d'un cas réel :  
le rachat de WATI B  
par Sony Music.



### COMPÉTENCES DE HAUT NIVEAU

Analyse, positionnement, marketing,  
négociation, performance.



### CERTIFICATION

Niveau Master Executive.

OFFRE SPÉCIALE

RENTRÉE EXCLUSIVE

SONY  
MUSIC

WATI B

BON D'ACHAT  
**1000€**

À VALOIR SUR LA FORMATION  
**BUSINESS GAME**

NIVEAU MASTER EXECUTIVE

CODE DU BON

**SONY-WATIB26**



À VALOIR SUR LA  
PROCHAINE RENTRÉE

**SAMEDI 7 NOVEMBRE**



BON VALABLE JUSQU'AU  
**31 DÉCEMBRE**

Date limite d'inscription  
au Business GAME.



**9 SAMEDIS**  
DE FORMATION

**DU SAMEDI 7 NOVEMBRE  
AU SAMEDI 19 JUIN**



**PASSEZ COMMANDE DÈS MAINTENANT  
SUR NOTRE SITE**

**gms-consulting.fr**



### VISION GLOBALE

Anticipez les tendances et  
saisissez les opportunités.



### APPROCHE PRATIQUE

Apprenez en faisant, grâce à des  
simulations réalistes.



### PERFORMANCE DURABLE

Créez de la valeur et assurez  
la croissance de vos projets.



### RÉSEAU D'EXCELLENCE

Rejoignez une communauté  
de leaders et d'experts.



NOUVEAU PROGRAMME EXECUTIVE

# MARKETING DIGITAL MANAGEMENT DE L'IA

**BUSINESS GAME** | 10 SÉANCES DE 7H

L'intelligence artificielle au service de  
votre performance marketing.



**AMÉLIE ORION**

Directrice Executive France  
GMS Consulting International



## UNE EXPERTISE UNIQUE AU SERVICE DE VOTRE PERFORMANCE

Forte d'une expérience chez **ByteDance (TikTok)** au Portugal en tant que Consultant Digital en modération de contenu, j'ai développé une compréhension approfondie des algorithmes, des comportements utilisateurs et des enjeux de modération à l'échelle mondiale.

Aujourd'hui, cette expertise devient votre levier de croissance.

## UN PROGRAMME EXECUTIVE INNOVANT

Conçu pour les dirigeants, entrepreneurs et responsables marketing qui souhaitent maîtriser les stratégies digitales et l'IA pour accélérer leur impact.

- ✓ Appliquer l'IA aux stratégies marketing digital
- ✓ Maîtriser les algorithmes et la data intelligence
- ✓ Optimiser l'acquisition et l'engagement
- ✓ Gérer la réputation et la modération de contenu
- ✓ Piloter la performance à l'échelle internationale

## CE QUE VOUS OBTENEZ



Une formation  
de haut niveau



Des cas réels  
et des outils  
actionnables



Un réseau  
international de  
décideurs



Une approche  
globale et  
multiculturelle



100 planches  
d'analyse IA  
exclusives



Certification  
Business Game  
GMS Consulting



## POUR QUI ?

Dirigeants, entrepreneurs, responsables marketing, communicants, consultants et professionnels du digital qui veulent prendre une longueur d'avance.



## UN PROGRAMME INTERNATIONAL

Ouvert à une audience internationale :  
Dubai • Maroc • Sénégal • Portugal • France  
et bien d'autres pays.

## INFORMATIONS CLÉS



**10 SÉANCES  
DE 7 HEURES**



**FORMAT  
EXECUTIVE**



**TARIF UNIQUE  
3 590 €**



**PLACES LIMITÉES  
20 PARTICIPANTS  
PAR SESSION**



## PRÊT À PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR ?

Réservez 20 minutes avec Amélie ORION pour découvrir le programme et étudier ensemble les modalités de participation.

**CONTACTEZ-NOUS**



**ANTICIPER. COMPRENDRE. AGIR.**

GMS Consulting International, votre partenaire pour une croissance durable.



66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)  
[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



07 53 56 79 14



NOUVEAU PROGRAMME EXECUTIVE

# SEPHORA – CARTE GOLD

## Business Game

10 SÉANCES DE 7H | DÉBUT : JANVIER 2028

Maîtrisez l'excellence du service client  
et l'externalisation des processus (BPO)  
à travers l'expérience **SEPHORA**.



**AMÉLIE ORION**

Directrice Executive France  
GMS Consulting International



### UNE EXPERTISE FORGÉE AU CŒUR DE L'EXCELLENCE CLIENT

Forte d'une expérience en management du service client et en charge de l'enseignement au sein de l'académie SEPHORA, j'ai développé une expertise unique sur les standards de relation client, les parcours omnicanaux et l'externalisation des processus métiers (BPO).

Ce Business Game vous plonge au cœur du système de fidélité SEPHORA Gold.

### UN PROGRAMME EXECUTIVE ORIENTÉ RÉSULTATS

Conçu pour les dirigeants et responsables souhaitant exceller dans la gestion du service client et l'optimisation des processus via le BPO.

- ✓ Comprendre et piloter un programme de fidélité performant
- ✓ Optimiser l'expérience client et la satisfaction
- ✓ Maîtriser les leviers du BPO et de la qualité opérationnelle
- ✓ Piloter la performance et les indicateurs clés (KPI)
- ✓ Appliquer les meilleures pratiques SEPHORA Gold

### CE QUE VOUS OBTENEZ



Une formation  
de haut niveau



Des cas réels  
et des outils  
actionnables



Un réseau  
international de  
décideurs



Une approche  
globale et  
multiculturelle



Focus sur le service  
client, le BPO et le  
programme Gold



Certification  
Business Game  
GMS Consulting



### POUR QUI ?

Dirigeants, entrepreneurs, responsables relation client, opérations, managers BPO et professionnels souhaitant renforcer leur expertise et optimiser leurs performances.



### UN PROGRAMME INTERNATIONAL

Ouvert à une audience internationale :  
Dubai • Maroc • Sénégal • Portugal • France  
et bien d'autres pays.

### INFORMATIONS CLÉS



10 SÉANCES  
DE 7 HEURES



FORMAT  
EXECUTIVE



TARIF UNIQUE  
**3 990 €**



PLACES LIMITÉES  
20 PARTICIPANTS  
PAR SESSION



### PRÊT À PASSER AU NIVEAU SUPÉRIEUR ?

Réservez 20 minutes avec Amélie ORION pour découvrir le programme et étudier ensemble les modalités de participation.

### CONTACTEZ-NOUS

Scannez pour découvrir  
le programme en détail



**ANTICIPER. COMPRENDRE. AGIR.**

GMS Consulting International, votre partenaire pour une croissance durable.



66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 Paris



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)  
[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



07 53 56 79 14





Business School

CONSEILLER • ACCOMPAGNER • TRANSFORMER

GMS Consulting Business School accompagne les entreprises, les jeunes cadres et les dirigeants dans le développement de leurs compétences et la transformation de leurs organisations.

Nos formations de haut niveau, ancrées dans la recherche et l'innovation, préparent aujourd'hui les leaders de demain.

### NOTRE APPROCHE UNIQUE



#### APPROCHE ORIENTÉE PAR LA RECHERCHE

En partenariat avec  
l'Université de la Sorbonne.



#### VISION INTERNATIONALE ET STRATÉGIQUE

Éclairer, anticiper et agir  
dans un monde en mutation.



#### BUSINESS GAME PÉDAGOGIES

Des mises en situation immersives  
pour ancrer les compétences  
et stimuler la performance.

### UN ENGAGEMENT ACADÉMIQUE D'EXCELLENCE



Notre président, Thierno DIA, prépare une thèse de Doctorat sur l'émergence des économies des BRICS et leur confrontations avec les GAFAM, en partenariat avec l'Université de la Sorbonne. Une recherche au service de la compréhension du monde et de la performance des organisations.

### CONTACTEZ-NOUS



66 Avenue des Champs-Élysées  
75008 PARIS



[contact@gms-consulting.fr](mailto:contact@gms-consulting.fr)



[www.gms-consulting.fr](http://www.gms-consulting.fr)



GMS CONSULTING BUSINESS SCHOOL  
L'EXCELLENCE AU SERVICE DE VOS AMBITIONS