



EXECUTIVE EDUCATION
POUR DIRIGEANTS ET MANAGERS

Solutions de Formation en Ligne
et en Présentiel

La Connaissance en Action

PRESENTATION ET REFERENCES DE MIX LEARNING



PRESENTATION GENERALE



Depuis plus de dix ans, notre connaissance progressive de notre environnement nous a aidés à développer un regard plus attentif aux besoins des Managers, Dirigeants et DRH d'entreprises tunisiennes que nous accompagnons en matière stratégique, organisationnelle et développement de compétences.

NOTRE MISSION : renouveler le regard de nos apprenants sur leur environnement professionnel en clarifiant leur vision stratégique et en facilitant le déploiement à travers le développement de compétences et des bonnes pratiques dans le domaine du Management stratégique, du Management de proximité, de l'Efficacité Professionnelle, de la Vente et de l'Entrepreneuriat.

NOS VALEURS :

Agilité : nous entendons par agilité, notre volonté de construire une solution sur mesure et d'y répondre dans un délai rapide;

Impact Professionnel : Nous n'intervenons que sur des projets qui s'inscrivent comme véritables leviers de changement dans l'entreprise.

1- NOS PROGRAMMES EN ENTREPRENEURIAT:

Sélection des promoteurs de projet :

sélection de promoteurs candidats à des programmes de financement et d'accompagnement à travers des ateliers en mode Open Thinking ou application d'un test en ligne d'évaluation du potentiel entrepreneurial.

Accompagnement des promoteurs :

Assistance à la conception et formulation du business model et du business plan. Premiers pas vers le lancement d'entreprise.

Programme «DemStrat»:

Parcours d'accompagnement et de renforcement de compétences pour les Entrepreneurs et Dirigeants de petites entreprises pour une clarification de leur positionnement stratégique.

Programme de formation d'Accompagnateurs:

Fournir aux participants des clés pour améliorer leur métier d'accompagnement d'entrepreneurs en se fondant sur un référentiel commun de pratiques professionnelles.

2- NOS CREATIONS EN ACCOMPAGNEMENT POUR L'ENTREPRISE :

Parcours MobiLead : Ensemble de modules pour une montée en compétences des Managers dans leur rôle de mobilisation et d'engagement de leurs équipes.

Atelier des Pratiques et

Valeurs partagées

: Réflexion collective pour un diagnostic de la qualité du vivre ensemble, s'exprimer autour d'une logique d'action constructive et un référentiel commun de l'entreprise.

Accompagnement et renforcement de capacités :

Formation Action et accompagnement ciblant les Dirigeants et professionnels RH des entreprises pour la (re)définition de leur vision et le déploiement stratégique de leur capital humain.

3- NOS PARCOURS DE FORMATION EN MANAGEMENT :

Soft skills et efficacité professionnelle :

Ensemble de compétences qui facilitent l'échange avec l'autre et fluidifient son rapport au temps.

Management des Personnes et des Equipes :

Compétences qui régulent les rapports avec un collaborateur et avec une équipe pour mieux motiver et engager.

Diagnostic & formation en GRH :

Missions de diagnostic pour l'identification de problématiques RH et élaboration de programmes de renforcement de compétences sur mesure. d'Organisation et architecture des emplois

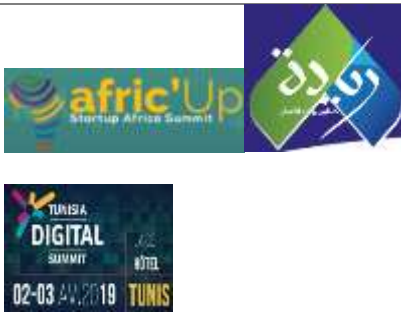
Ecole des Ventes : Ce parcours invite l'apprenant à développer des stratégies de vente et à coacher son équipe à travers une démarche structurée et simulations sur terrain.

SELECTION & ACCOMPAGNEMENT DES PROMOTEURS POUR LE LANCEMENT DE LEUR ENTREPRISE:

Création d'une équipe d'accompagnateurs experts délocalisés implantés dans les régions.

Assistance à la conception et formulation du business model et du business plan. Premiers pas vers le lancement d'entreprise.

Réseautage avec les principaux acteurs financiers, construction de liens de proximité avec les chefs de bureau des principaux gouvernorats de la BFPME, de la BTS, des ONG locales (Medenine Initiative, RSE de Tataouine, Réseau Entreprendre de Sidi Bouzid, de Tunis, de Sfax, Centre d'affaires de Siliana, Béja, Sfax, Kairouan, Gabes...)



Le partenariat entre la société TPM de Skander Haddar et Mix Learning est né en 2018 avec le lancement de l'événement **AfricUp et du Salon Riyéda**. Nous intervenons depuis, et ce une fois par an pour :

- * prendre en charge la présélection des candidats qui postulent en ligne
- * accompagner les candidats retenus (environ une quarantaine par an) pour améliorer leur pitch autant au niveau du contenu (rendre plus intelligible la formulation leur offre) qu'au niveau de la forme
- * organiser le pitching final devant des membres de jury.

<https://www.riyeda.tn/presse/>

<https://www.africup.tn/summit/africup-blog-pitch/>

Expérience avec l'Open Innovation Challenge by STAR en avril 2019 dans le cadre de Tunisia Digital Summit :

<https://www.tuniscope.com/article/171728/business/salons/tds-061014>

Organisation avec la société TPM en partenariat avec la JET (Association Junior Entreprises) d'un Hackathon pour recueillir des idées de projets auprès de candidats appelés à produire une idée (à sa phase POC ou proof of concept) à travers une réalisation expérimentale préliminaire très courte pendant 2 jours autour de la digitalisation du processus des constats d'accidents et en démontrer la faisabilité.



L'ONG CEED TUNISIA a pour finalité le développement et le mentoring d'entrepreneurs.

Période du partenariat : depuis Avril 2014 à aujourd'hui

Conception et animation de Parcours de Formation & Accompagnement d'Entrepreneurs et Dirigeants de petites entreprises en management stratégique aboutissant à la formulation de leur plan stratégique à long terme.

Ce partenariat vise d'une part le développement de compétences et l'accompagnement stratégique des dirigeants de TPE et PME et leur assistance à l'identification de solutions de déploiement à travers des plans d'action efficaces. D'autre part, il vise à créer un réseau entre les bénéficiaires et animer des opportunités d'affaires.

Réalisation à aujourd'hui : Accompagnement d'une centaine jeunes dirigeants installés depuis plus de 18 mois. Ces entreprises disposent la plupart d'un petit effectif entre 1 et 15 personnes.

Ce parcours a rencontré du succès auprès des promoteurs car il répond aux besoins du Dirigeant à construire de façon structurée un diagnostic essentiellement stratégique de sa jeune entreprise pour actualiser son modèle d'affaires, à être formé sur des concepts managériaux et à formuler une réflexion synthétique résumé dans un document appelé « DémStrat[®] ». Cette réflexion est partagée avec les autres participants lors des séances collectives appelées Miroir Café.



Mission avec la BAD dans le cadre du programme Souk At Tanmia II et Souk At Tanmia III : Mission d'assistance et d'accompagnement de 275 promoteurs sélectionnés de toutes les régions de la Tunisie pour l'obtention du financement et lancement effectif de leur entreprise. Cette mission a démarré en juin 2014 dans le cadre de notre partenariat avec l'EFE pour former et accompagner 100 promoteurs durant l'Édition 2 qui s'est achevée en octobre 2016.

Mix learning a ensuite gagné l'**appel d'offre international** pour la 3^{ème} Edition (marché de 500 000 dollars) pour sélectionner et accompagner à travers 25 Consultants Experts, 178 promoteurs à la conception de leur plan d'affaires et au lancement de leur entreprise. Durée de la mission : 13 mois à partir d'Avril 2017.



Mission avec le Consortium pétrolier « RSE Tataouine » : Mix learning a gagné l'appel d'offre national en Juillet 2017 pour orienter et assister les bureaux locaux de Tataouine à déployer une démarche d'accompagnement auprès des 12 promoteurs.

Notre démarche poursuit un double objectif de transférer un capital de pratiques en accompagnement aux accompagnateurs locaux et de renforcer l'appropriation du projet par les promoteurs à travers un plan d'affaires cohérent et bancable et les assister au bouclage de leur schéma de financement et la constitution juridique de leur entreprise.



Mission avec la BFPME dans le cadre du projet du Fonds Suisse signé depuis Octobre 2011 à fin décembre 2014 et reconduit avec le Ministère des Finances depuis janv 2016 pour la mise en œuvre d'un programme pour la sélection de promoteurs avancés appelés Programme Bader. Ce programme a été réalisé dans tous les gouvernorats. *Réalisations à fin février 2016:*

- Vingt (20) sessions ont été organisées sur 5 tournées dont une spéciale dédiée à la femme entrepreneur de Sidi Bouzid.
- Trois cent quarante (340) personnes ont participé à ces séances avec une moyenne de 18 personnes par session et avec 35% de femmes.
- Quatre vingt dix (90) entrepreneurs ont été sélectionnés pour être accompagnés dans leurs projets de plans d'affaires et d'expansion.



Mission avec la Fondation Education For Employment (EFE). Ce partenariat visant à la mise en place d'un programme d'accompagnement aux promoteurs sélectionnés par l'EFE Tunisie. *Réalisations à fin janvier 2016:* Accompagnement en cours d'une cinquantaine de promoteurs précréateurs entre Tunis, Kairouan, Sfax, Gabes et Jendouba



Mission avec le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) dans le cadre du programme Wi Tunisia (programme financé par l'Ambassade américaine) pour accompagner 10 promotrices. *Réalisations à fin septembre 2014 :* Un groupe de 12 femmes a été sélectionné, 50% étaient en cours de création de leur entreprise.



Programme de formation accompagnement entrepreneurial avec VNGi (Association entre les gouvernements danois et néerlandais et) signé en Décembre 2012 pour soutenir près de 150 entrepreneurs (30 participants sur 5 régions différentes). Le programme a été conçu pour allouer 6 jours par groupe et par gouvernorat et 3 semaines pour un accompagnement individuel pour améliorer leurs capacités de pitching et identifier leurs principaux besoins en matière d'équipements et de subventions financières.

Réalisations à fin Janvier 2013 : 5 régions ont été couvertes : Siliana, le Kef, Kasserine, Sidi Bouzid, Médenine (82 personnes ont terminé le programme, 46% des participants étaient des femmes, 60 entrepreneurs ont reçu une aide financière)

PROGRAMME «DemStrat» : Nous avons créé ce parcours pour être aux côtés des promoteurs tout au long de leur aventure entrepreneuriale qu'ils soient au stade d'idée, de projet ou qu'ils aient créé leur entreprise. Notre philosophie est que tout projet qui se conçoit bien s'inscrit clairement vers plus de viabilité.

Il s'agit d'une réflexion structurante pour le diagnostic, développement et recherche de pistes de croissance des entreprises où le promoteur est sollicité à utiliser ses connaissances et expériences du marché pour construire un plan stratégique et son déploiement .

				
Hichem Riahi http://www.securite-hauteur.com/	Aymen Héni http://www.techadvice.com/	Ines Temimi http://collectund3e-recyclage.com/	Wissem smiri http://www.smiringineering.com/	mehdi tabbakh https://mind.engineering/
Diagnostic, audit et de conseils en sécurité pour les activités en hauteur (pétroliers, cimentiers, ...) – effectif permanent : 5 personnes	Ingénierie, conseil et assistance technique et scientifique aux industries et laboratoires. effectif permanent : 2 personnes	Collecte et gestion des déchets électroniques	Conception de solutions mécatronique et informatique web-based.	Solutions Web et Mobile innovantes, performantes et sur mesure.

Programme de formation d'Accompagnateurs:

Fournir aux participants des clés pour améliorer leur métier d'accompagnement d'entrepreneurs en se fondant sur un référentiel commun de pratiques professionnelles.



PROGRAMME PRIMEA – APIA AVEC LA PARTICIPATION FINANCIERE DE L'UE ET DE L'AFD

Dans le cadre de la « Mise à niveau et Modernisation des Exploitations et Organisations professionnelles Agricoles » du Programme de relance de l'Investissement et de Modernisation des exploitations Agricoles (PRIMEA) avec la participation financière de l'Union Européenne à travers l'Agence Française de Développement, l'Agence de promotions des Investissements Agricoles s'est donnée pour objectif de renforcer les compétences professionnelles de son réseau d'accompagnateurs conseillers en agriculteurs.

L'intervention de notre cabinet Mix learning s'inscrit jusqu'à **fin 2022** dans cette dynamique de renforcement de capacités. Nous avons été appelés à doter en compétences d'accompagnement entrepreneurial une population d'environ 700 conseillers agricoles en enrichissant leurs savoirs faire et comportement professionnels pour la vulgarisation du Business Model Canvas et par le Business Model auprès de leur clientèle agriculteurs.



Programme EU4PSL

Contrat de mission depuis nov 2019 qui s'achèvera à la fin de l'année 2021 portant sur un parcours de formation et accompagnement de 6 ONG libyennes dédiées à l'accompagnement de femmes entrepreneurs.

Format de notre intervention : inviter les participants à adapter et appliquer eux même un parcours d'accompagnement auprès de leur accompagné à travers les actions d'apprentissage suivantes :

- Clarification stratégique de leur projet / KPI : construire une BMC
- Pitching de projet devant un investisseur / KPI : construire présentation
- Pitching du produit devant un client / KPI : construire PUV
- Mise en place d'un plan d'action / KPI : construire la DemStrat
- Rendre possible le projet par du financement adéquat / KPI : construire un dossier de financement
- Appréhender les promotrices sous l'angle de l'intelligence émotionnelle pour ajuster leur communication avec bienveillance



Programme SLEIDSE (EXPERTISE France -Agence du Ministère français des finances) :

1- Mission d'ingénierie et d'animation de 8 Boot camp organisés en Tunisie avec des porteurs de projets et Dirigeants libyens. Mission prise en charge financièrement par Expertise France (Contrat couvrant la période de sept 2017 à Décembre 2018).
2-Conception et animation d'un atelier de Formation de Formateurs pour des Accompagnateurs œuvrant dans des structures d'appui libyennes (Mars 2018).

2- NOS CREATIONS EN ACCOMPAGNEMENT POUR L'ENTREPRISE :

PARCOURS MOBILEAD :

Ensemble de 5 modules d'une dizaine de jours étalés sur une dizaine de mois pour une montée en compétences des Managers dans leur rôle de mobilisation et d'engagement de leurs équipes et dans leur efficacité professionnelle.

Finalité du parcours : Un Manager Mobilisateur quel que soit son niveau dans la hiérarchie est amené à démontrer :

- *Une Capacité à construire une Santé relationnelle et des expériences positives avec les autres
- *Une Capacité de leadership, de traduire la vision en plan d'actions concret, de créer de la cohérence avec la mission et valeurs annoncées.
- * Une Capacité d'être un manager de proximité et de créer des expériences positives pour son équipe.

Cible : Les Managers

LE SCENARIO D'APPRENTISSAGE :

Le parcours d'apprentissage est construit autour :

- D'un « Test MobiLead » qui est un questionnaire en ligne en 360° rempli anonymement. Il permet de dégager le Profiling perçu de chaque participant par le N+1, N-1 et les pairs sur ses niveaux de compétences managériales .
- D'une série d'ateliers de formation qui invitent les participants à réfléchir sur leur mode de fonctionnement et leurs pratiques managériales afin qu'ils se situent par rapport à un référentiel de bonnes pratiques.
- Un engagement de mise en pratique et mise en place d'un PAP (Plan d'Amélioration Personnel) après chaque module où les participants individuellement se projettent sur ce qu'ils peuvent concrètement faire après la formation.
- Un atelier final d'évaluation des acquis selon des mises en situation successives simulées autour d'un jeu pédagogique reprenant successivement les thématiques rencontrées au long de parcours.

Modalités pratiques : Le parcours peut s'étaler sur une période d'environ 4 à 5 mois à raison d'un atelier de 2 à 3 jours par mois. Le Volume horaire est de 6h/jour : de 8h30 à 14h30.

Ce parcours est dédié aux managers. Il est appelé à s'adapter au contexte de l'entreprise et de ses paramètres spécifiques



St Micro ELECTRONICS

Période : Depuis décembre 2019 à Mars 2022

10 Groupes de Managers et Gestionnaires transversaux



ODDO-BHF

Période : entre sept 2019 à Mars 2020

3 groupes de Managers et Gestionnaires transversaux



MPC PROKIM

Période : entre Juillet 2019 à Janvier 2020

1 Groupe Codir et 1 groupe Chef de département et 1 Groupe Chef de service



ACTIA GROUP

ARDIA Tunisie (ACTIA GROUP)

Période : Depuis Mars 2018 (en cours)

Groupe de Participants : 2 groupe de managers n-1



SAB 21

Période Juin à Septembre 2018

Groupe de Participants : 1 groupe Codir



TOTAL Tunisie (Distributeur de Carburant, gaz et lubrifiant)

Période : de Septembre à Décembre 2017

Groupe de Participants : 1 groupe de chefs de département.



Laboratoires UNIMED (Laboratoire pharmaceutique)

Période : de Juin à Septembre 20178

Groupe de Participants : 1 groupe direction commerciale



TOPNET (Fournisseur d'accès Internet -)

Période : De Novembre 2015 à Décembre 2017

12 groupes : 1 groupe Codir – 2 groupes de Chef de Département -4 Groupes de Chefs de service, 3 groupes de Superviseur de production.



Groupe Maille Club Diffusion (Industrie Textile -)

Période : Avril à Décembre 2015

5 groupes : 1 groupe Codir – 1 groupe managers intermédiaire -3 groupes de Managers junior.



Advans Tunisie (Microcrédit-)

Période : Décembre 2016 à Mai 2017

1 groupe Top Managers



Société SEA Latelec (Cablage aéronautique)

Période : Entre sept 2013 et Oct 2014

Groupe de Participants : 50 personnes sur 5 groupes : 2 groupes de RF (Responsables de Fabrication) et 3 groupes de Chefs d'équipe



BVMT -Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis

Période : entre Juin 2014 et décembre 2014

1 groupe Top Managers- 1 groupe Middle Managers



Tunisie Clearing (Services liés aux opérations de bourse de valeurs mobilières)

Période : entre Mars et Juillet 2015

1 groupe de Top Managers



Groupe SONOBRA Tunisie (Industries Agro alimentaire)

Période : Depuis Mai 2013 à aujourd'hui

11 groupes – 4 groupes de Managers et 7 groupes de Chefs d'équipe

ATELIER DES VALEURS

PARTAGEES: Réflexion collective pour

un diagnostic du vivre ensemble, s'exprimer autour d'une logique d'action constructive et un référentiel commun de l'entreprise.

Une série d'atelier de brainstorming est organisée en outdoor pour faire exprimer par les participants ce qu'ils perçoivent comme valeurs essentielles c'est-à-dire comme modes de conduite incontournables fixant les règles du vivre ensemble organisationnel. Ces valeurs permettent d'améliorer la qualité de Leadership de leurs collaborateurs. La finalité est de dégager une charte commune de valeurs et de constituer des groupes ad hoc hétérogènes autour pour la mise en cohérence des pratiques organisationnelles avec les valeurs choisies.



UBCI
GROUPE BNP PARIBAS

UBCI (Activité bancaire)

Période : entre mai et octobre 2012

Groupe de Participants : 50



COFICAB Med (Industrie de Cablerie automobile)

Période : octobre 2012

Groupe de Participants : 50



SAGEMCOM (Industrie de terminaux communicants)

Période : Entre Mars et Juin 2012

Groupe de Participants : 50



IAT PRESIDENT (Industrie fromagère-Groupe Mabrouk)

Période : Novembre 2011

Groupe de Participants : 30



Modern Leasing (Leasing immobilier effectif : 50)

Période : Entre Octobre et Décembre 2012

Groupe de Participants : 50



ENNAKL (représentant automobile Volkswagen-Audi – Porsche..)

Période : Entre Avril et Mai 2014

Groupe de Participants : 50



BUSINESS & DECISION (Intégration de solutions Date et Digital)

Période : Entre Juillet et Oct 2013

Groupe de Participants : 36



BFPME (Banque des PME)

Période : Octobre 2016

Groupe de Participants : membres du CODIR et la Directrice générale.

ACCOMPAGNEMENT STRATEGIQUE ET RENFORCEMENT DE CAPACITES :

Formation Action et accompagnement ciblant les Dirigeants, les Managers ainsi que les professionnels RH des entreprises pour la (re)définition et implantation de projet d'Organisation et architecture des emplois.

Assistance au renforcement des capacités des dirigeants et managers d'entreprise publiques et privées.



EXPERTISE France

Intervention sur 12 mois auprès du Ministère des Finances tunisien encadrée et prise en charge par l'Agence Expertise France. Période : entre Janvier et Décembre 2017
Objet de l'intervention : Accompagner la Direction Générale des Collectivités Publiques et de Recouvrement- DG CPR- et l'Ecole Nationale des Finances –ENF- (2 Directions centrales du Ministère des Finances employant plus 6000 agents) dans le **renforcement de capacités de leurs équipes en alignement avec leurs missions et enjeux stratégiques.**

Objectifs :

- 1- Accompagnement des équipes dirigeantes à la clarification de leur démarche stratégique : les faire identifier leurs missions et dégager leur enjeux actuels face aux réformes en cours et aux impératifs de modernisation de leur process. Cette réflexion sert de cadre de référence aux actions d'accompagnement sur les métiers et compétences à renforcer.
 - 2- Accompagnement d'une équipe pilote dans le processus de production et d'appropriation d'outils RH en cohérence avec le cadre de référence stratégique.
- Groupe de participants : 30



BIWARE Consulting (Business Intelligence – Effectif 16) :

Période : entre Mars 2016 et Septembre 2017

L'entreprise Biware a été amenée à initier une réflexion stratégique avec Mix Learning pour son développement et à formuler des ambitions et des actions propres à concrétiser sa vision d'ici les 5 prochaines années. Le projet en cours s'inscrit dans une phase d'accompagnement à la concrétisation de ces actions stratégiques. La finalité porte sur la **réussite du virage de la société de la phase de start up vers sa phase de développement par une mise en cohérence de sa structure organisationnelle et financière et par la mise en place d'outils de gestion des processus RH :**

- 1- Identification des axes stratégiques de croissance
- 2- Construction d'un business plan à 5 ans
- 3- Etablissement de la Carte des Métiers de Biware et esquisse d'un organigramme prévisionnel sur les 5 prochaines années
- 4- Proposition d'un Dictionnaire de compétences adapté
- 5- Etablissement des Fiches de poste actuels et à venir
- 6- Etablissement d'un bilan de compétences des salariés
- 7- Identification d'un plan prévisionnel des emplois et compétences pour les 3 ou 5 prochaines années

Contexte de la mission : intervention financée dans le cadre de la Coopération avec la BERD qui prend en charge 70% des frais de la mission.

3- NOS PARCOURS DE FORMATION EN SOFT SKILLS & EFFICACITE PROFESSIONNELLE:

FORMATION EN « SOFT SKILLS » ET « EFFICACITE PROFESSIONNELLE »

Cette thématique porte sur un certain nombre de compétences qui facilitent l'échange avec l'autre et fluidifient son rapport au temps :

- Communication interpersonnelle
- Communication interculturelle
- Prise de parole en public
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du temps et initiation à la gestion du stress
- Conduite de réunion
- Intelligence émotionnelle



WEVIOO

Période : Depuis Novembre 2020 (en cours)

Communication interpersonnelle : 1 groupe

Communication persuasive : 1 groupe

Gestion de temps et de stress : 1 groupe

Conduite de réunion : 1 groupe



ARDIA Tunisie (ACTIA GROUP)

Période : Depuis Mars 2018 (en cours)

Communication interpersonnelle : 2 groupes



ACCOMPANY CONSULTING

Période : 2018 -2019

Communication interpersonnelle : 2 groupes

La gestion du temps et du stress : 2 groupes



Laboratoires UNIMED (Laboratoire pharmaceutique)

Période : de Juillet 2017 à Juillet 2019

Prise de Parole en public : 2 groupes

La communication en situation de pitching devant le client : 2 groupes

La communication interpersonnelle pour améliorer son assertivité : 1 groupe



SOFRECOM TUNISIE (filiale d'Orange -France)

Période : depuis 2017 à aujourd'hui

Prise de Parole en public : 16 groupes

Techniques de négociation : 5 groupes

Communication interpersonnelle : 18 groupes

Leadership : 4 groupes

Conduite de réunion : 2 groupes

Communication interculturelle : 5 groupes

Gestion du temps et initiation à la gestion du stress : 21 groupes

Intelligence émotionnelle : 13 groupes



IAT Fromage Président

Période : de Décembre 2016 à Décembre 2018

Conduite de réunion : 50 personnes - 5 groupes



UBCI

Période : Mai 2015 à Avril 2018

Prise de Parole en public : 6 groupes

Communication interpersonnelle : 10 personnes - 1 groupe

Gestion du temps et initiation à la gestion du stress : 110 personnes - 11 groupes



SunGard (Solutions informatiques- Effectif : 450- entreprise américaine)

Période : Juin 2014 à Décembre 2018

Gestion du temps et initiation à la gestion du stress : 120 personnes - 12 groupes



SOPRA RH (Solutions informatiques)

Période : depuis Juin 2014

Gestion du temps et initiation à la gestion du stress: 2 groupes

Gestion de temps et des priorités : 2 groupes

Communication interpersonnelle : 1 groupe



FOCUS (Solutions informatiques-)

Période : depuis Juin 2014

Gestion du temps et initiation à la gestion du stress: 4 groupes

Communication interpersonnelle : 1 groupe



Kromberg & Schubert Sarl Centre Technologique (automobile)

Période : Février à Avril 2015

Communication interpersonnelle 2 groupes



La Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis

Période : Décembre 2014

Prise de Parole en public : 20 personnes - 2 groupes

FORMATION EN «MANAGEMENT DES PERSONNES ET DES EQUIPES»

Cette thématique porte sur un certain nombre de compétences qui régulent les rapports avec un collaborateur et avec une équipe pour mieux motiver et engager:

- Management d'équipe
- Communiquer pour mieux Manager
- Communiquer pour mieux gérer les conflits



ACTIA Engineering Tunisie (ACTIA GROUP)

Période : Depuis Mars 2018 (en cours)

Management d'équipe: 8 groupes de team leader



SOFRECOM TUNISIE (filiale d'Orange -France)

Période : depuis Septembre 2020

Leadership transversal: 4 groupes

La gestion de conflits: 2 groupes



ACCOMPANY CONSULTING

Période : 2018 -2019

Les fondamentaux du management: 1 groupe Codir



MERSEN – NOLAM

Période : 2018-2019

Cursus de 7 ateliers team building en cohésion d'équipe: 1 groupe de 30 personnes



PARENIN CATERPILLAR

Période : Novembre à Décembre 2018

Mini cursus en Management d'équipe: 1 groupe de chef d'équipe

Team building en cohésion d'équipe: 1 groupe



SOPRA HR

Période : Février –Mars 2017

Management d'équipe: 20 personnes - 2 groupes de middle management



IAT - Fromage Président

Période : Décembre 2016 à Décembre 2018

Management et communication: 5 groupes

Gestion des conflits et communication: 4 groupes



NP Tunisie Effectif : 200

Période : Novembre 2016

Gestion de conflits et communication: 2 groupes



UBCI

Période : de Juin à Décembre 2014

Les fondamentaux du management des personnes: 4 groupes Middle Management



FOCUS

Période : Octobre 2013

Gestion de conflits et communication: 1 groupe

Motivation d'équipe: 1 groupe



ADP ES Tunisie (Fournisseur de solutions de gestion de paie - Effectif : 500)

Période : de Décembre 2015 à Mars 2017

Formation en Management de projet: 7 groupes

DIAGNOSTIC ET FORMATION EN GESTION DES RESSOURCES

HUMAINES: Intervention qui conjugue
entre des missions de diagnostic pour
l'identification de problématiques RH et
élaboration de programmes de renforcement
de compétences sur mesure

Le diagnostic est généralement élaboré à partir d'entretiens en face to face ou en groupe ou bien à partir de questionnaires sur un échantillon représentatif ou bien sur l'effectif total.
La finalité est de faire ressortir les anomalies sur lesquelles l'équipe managériale devrait agir.
La thématique de formation autour de la Gestion des ressources humaines est multiple, elle concerne des compétences qui sont liées à l'amélioration et l'efficacité des actions RH telles que :

- La gestion des projets de formation
- La formulation de stratégies en RH
- Les processus fondamentaux de la GRH
- Les Postes et Emplois
-

Krombert&Schubert ; Sodexo ; Focus ; VistaPrint ; ETAI tunisie ; Carrefour ; Ass GAT ; Vivo Energie ;

MIX DAY :
Journée annuelle de formation offerte à plusieurs entreprises industrielles et de services. Thème 2016 : Processus de construction des besoins de formation.



SOFRECOM TUNISIE (filiale d'Orange -France)
Période : depuis Janvier 2021
Assessment externe : Evaluation de 21 candidats à la fonction de Formateur
Formation des formateurs : 2 groupes



ACTIA Engineering Tunisie (ACTIA GROUP)
Période : Depuis Avril 2019 à ce jour
Formation des formateurs : 5 groupes



SAFRAN (secteur de l'aéronautique)
Période : Août 2019
Les methodes standards de classificaton des metiers : 1 groupe



ADP ES Tunisie (Fournisseur de solutions de gestion de paie - Effectif : 500)
Période : de Décembre 2015 à Mars 2017
Formation des formateurs (7 groupes)



SOPRA HR
Période : Juin 2017
Les fondamentaux de la Gestion des Ressources Humaines : 1 Groupe



HRAccess (Solutions pour la Gestion des RH)
Période : Nov 2011
Formation sur la Stratégie en Ressources Humaines : 1 groupe de l'Equipe RH



Petrofac (activité pétrolière Effectif : 400- entreprise anglaise)
Période : Février 2014
Mission : Facilitation et organisation d'un atelier de brainstorming de l'entreprise pour un diagnostic organisationnel
Période : Nov 2013
Mission : Diagnostic du service RH de l'entreprise Petrofac à travers une enquête de satisfaction



TOTAL TUNISIE

Diagnostic sur la mobilisation et engagement au travail : Enquête pour le diagnostic des leviers mobilisateurs auprès de tout le personnel de Total Tunisie.

Septembre 2013 (effectif : 160)

Méthodologie : Un questionnaire à questions fermées et ouvertes a été administré à tout le personnel. Des recommandations ont été dégagées des suggestions des consultants et surtout des équipes ayant participé à cette enquête.



SAGEMCOM

Période : Entre Novembre et Décembre 2013

Groupe de Participants issus du ComDir: 50

Mission : Ecoute et Diagnostic de la culture d'entreprise. Objectif des 5 ateliers : émettre un diagnostic interne et identifier les perceptions des membres du Comité de direction élargi sur ce que devrait être le rôle et responsabilité du Comdir pour instaurer une culture d'entreprise engageante.



Maille club (Industrie Textile)

Période : Décembre 2012

Classification des Postes

Gestion d'un Projet de Formation

Groupe de Participants : en One to One

Formation sur les Entretiens d'Evaluation Annuels de Performance des Collaborateurs pour l'ensemble des managers du groupe Mabrouk. Animation d'ateliers de débriefing pour l'amélioration du process sur 3 années successives.



IAT Fromage Président (Industrie alimentaire fromagère -Effectif : 1200)

Période : entre Septembre 2011 et Octobre 2016

Groupe de Participants : 70 personnes - 3 groupes Top Managers- 4 groupes Middle Managers -



Sotuchoc (Industrie alimentaire de chocolat -Effectif : 1200)

Période : entre Juin et nov 2013

Groupe de Participants : 50 personnes / 2 groupe Top Managers- 3 groupe Middle Managers



Sotubi (Industrie alimentaire de biscuiterie- Effectif : 1500)

Période : entre Mai et Juin 2013

Groupe de Participants : 40 personnes - 1 groupe Top Managers- 3 groupes Middle Managers



SAÏDA GROUP HOLDING Effectif : 70

Période : Octobre 2012

Groupe de Participants : 20 personnes - 2 groupes Top Managers-

ECOLE DES VENTES : TECHNIQUES DE VENTE ET GESTION DE LA RELATION

CLIENTELE: Nos formations valorisent les compétences nécessaires pour réussir dans la vente et le management d'une équipe de vente.

Savoir écouter et faire preuve d'empathie sont des qualités indispensables pour être un bon vendeur et nouer des relations durables avec son client. Ce parcours invite l'apprenant à développer des stratégies de vente et à coacher son équipe, le cas échéant, à travers une démarche structurée, construite sur des activités d'apprentissage simulées et des phases d'observation réelle sur terrain.



AFROCHIM

Période : Mars 2021

Techniques de vente: 1 groupe de commerciaux terrain



LA SELECTION CBK

Période : Mars et Avril 2019

Techniques de vente: 1 groupe de vendeur show room

Manager une équipe commerciale : 1 groupe de responsable



MPC PROKIM (secteur de l'industrie des polymères)

Période : Septembre à Décembre 2017

Cursus de formation en vente et négociation commerciale : 1 groupe de commercial terrain



Laboratoires UNIMED

Période : Décembre 2016 à Décembre 2018

Techniques de vente: 3 groupes de délégués médicaux



SOPRA HR

Période : Juin 2017 à Décembre 2018

Gestion de la relation clientèle: 30 personnes - 3 Groupes



MIB Technology Provider (Groupe Slama)

Période : Juin 2013

Techniques de ventes : 10 participants 1 groupe de commercial terrain



HR ACCESS

Période : Octobre- Novembre 2012

Gestion de la relation clientèle : 40 personnes - 4 Groupes



TRANSCOM Worldwide Tunisie (centre d'appel- Effectif : 600)

Période : Aout 2011

Techniques de télévente : 20 personnes – 2 groupes de télévendeurs

ECOLE DES LANGUES :

Cette formation vise à acquérir un niveau opérationnel en Anglais ou Français Général et en Anglais ou Français des Affaires afin d'interagir dans des situations professionnelles données utilisant un langage correct et des techniques de communication appropriées.

Une communication verbale de qualité est un atout supplémentaire du collaborateur pour sa performance individuelle et collective.
Exprimer, synthétiser et présenter une idée avec des mots justes ne peut que fluidifier le partage de l'information et faciliter l'interaction entre les personnes.



Advans Tunisie (Microcrédit- Effectif : 400- entreprise française)
Période : Depuis Septembre 2018
Business & General English : 220 heures
Sessions individuelles et collectives



Groupe ENNAKL (représentant automobile Volkswagen-Audi - Porsche)
Période : Depuis Décembre 2015
Business & General English : 1185 heures
Sessions individuelles et collectives



ADP ES Tunisie (Fournisseur de solutions de gestion de paie - Effectif : 500)
Période : Décembre 2015 à Décembre 2017
Business & General English : 920 heures
Sessions individuelles et collectives



CROWN MAGHREB
Période : Décembre 2013 à Décembre 2017
Langue Arabe pour débutant : 40 heures
Session individuelle



SAIDA GROUP HOLDING (sociétés SAIDA SOTUBI – IAT-SOTUCHOC)
Période : Décembre 2013 à Décembre 2017
Business & General English : 200 heures
Sessions individuelles



Groupe SONOBRA Tunisie
Période : Septembre 2011 à Juin 2012
Business & General English : 480 heures
Sessions individuelles et collectives



TOTAL Tunisie (secteur de l'industrie des polymères)
Période : 2012
Business & General English : 140 heures
Session collective intensive



TIFERT Tunisie société Tuniso-Indienne d'engrais.
Période : Avril 2014
Business & General English : 40 heures
Session de groupe intensive



HENKEL TUNISIE
Période : Octobre 2011 à Avril 2013
Business & General English : 208 heures
Sessions individuelles et collectives



TRANSCOM Worldwide Tunisie (centre d'appel- Effectif : 600)
Période : Septembre 2011 à Juin 2012
Business & General English : 480 heures
Sessions individuelles et collectives

FICHE SYNOPTIQUE de MIX LEARNING

RAISON SOCIALE	MIX LEARNING
Statut juridique	SARL
Date de création	Décembre 2010
REGISTRE NATIONAL DES ENTREPRISES	118 06 49 W
N° d'agrément	11 11 24 11
Adresse du siège social de la société	43 rue Saad Ghrab 2083 Cité la Gazelle Ariana
Téléphones	216 28 498 598 216 24 269 597 216 28 478 578
Site internet	www.mixlearning.com.tn
E-mails	selimabenammar@mixlearning.com.tn hediarekik@mixlearning.com.tn waliddaas@mixlearning.com.tn
Représentantes légales	Hedia Rekik et Selima Ben Ammar
Contact	Hedia Rekik