



Offre de formation 2023

Pour les entreprises d'assurance,
de réassurance et les
intermédiaires





SOMMAIRE

- 1 Présentation du CFPA - Edukateam
- 2 Formations diplômantes
- 3 Certificats professionnels
- 4 Parcours de compétences certifiants
- 5 Formations du Chartered Insurance Institute
- 6 Serious games / simulations d'entreprise
- 7 Team building & événements

A PROPOS



Créé en 2007 pour répondre aux enjeux des entreprises d'assurance, de réassurance et des intermédiaires en matière de formation continue, le CFPA - L'École d'Assurance fait partie d'Edukatteam, un groupe de formation-accompagnement international qui détient une expertise dans le secteur des services financiers depuis 1970.

Le CFPA est partenaire de l'Organisation Africaine des Assurances (OAA), de la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance (FMSAR) et de la Fédération Nationale des Agents et Courtiers D'Assurance au Maroc (FNACAM). Il détient également des partenariats pédagogiques avec des organismes de référence mondiale.



Leader historique de la formation

Banque, Finance, Assurance



Le groupe Edukateam est leader historique de la formation pour le secteur des services financiers depuis 1970, au Maroc et à l'international.

A Edukateam, nous vous proposons des formations orientées vers les besoins du monde professionnel. Vous serez encadrés pour améliorer vos compétences et votre performance professionnelle.

50000+

Etudiants et professionnels formés depuis 1970

500+

Formateurs et consultants experts





100+

Salles de formation à travers notre réseau

10+

Partenaires pédagogiques internationaux

Nos points forts:

-  La qualité des programmes et des méthodes d'apprentissage
-  L'expertise métier des formateurs
-  Le professionnalisme de l'encadrement des apprenants
-  Une offre de formation adaptée aux enjeux du marché



NOS ATOUTS

- Notre mission est d'accompagner nos clients et nos apprenants vers la réussite.
- Nos méthodes d'apprentissage, dont l'approche finlandaise, contribuent à la résolution des problèmes opérationnels selon une construction en intelligence collective qui vise à engager tous les apprenants dans leur progression individuelle et à améliorer leur performance professionnelle.
- L'École d'Assurance propose des formation-accompagnement de courte, moyenne et longue durée.
- Edukateam s'appuie sur l'expertise d'Edukaskills - Global learning Finnish experts, membre d'Education Finland, pour la mise en œuvre de ses diplômes, certificats professionnels et parcours de compétences certifiants .
- Les prestations proposées sont disponibles en intra ou interentreprises, à distance ou selon une modalité mixte.

Pédagogie finlandaise

Notre méthode d'apprentissage

Les apprenants sont au cœur du processus d'apprentissage qui est interactif et leur permet de capitaliser sur leurs expériences et acquis professionnels.

La méthode d'apprentissage favorise les performances individuelles et collectives et permet de créer des liens avec le contexte de l'entreprise.

Les apprenants bénéficient d'un accompagnement individualisé, notamment à l'aide d'outils digitaux, pour assurer leur progression pédagogique.

Les apprenants développent leur esprit critique par la recherche, l'analyse et la présentation de cas et données extraits du milieu opérationnel.

Les apprenants acquièrent des compétences transversales opérationnelles ainsi qu'une autonomie dans la résolution de problèmes.

Notre démarche

L'approche par les enjeux

Alignement sur vos enjeux organisationnels

Intégration de vos spécificités et
problématiques métiers

Prise en compte des exigences réglementaires

Développement de solutions d'apprentissage
à fort impact

Engagement pour l'amélioration des
performances opérationnelles



NOS PARTENAIRES



الجامعة المغربية لشركات التأمين و إعادة التأمين
FEDERATION MAROCAINE DES SOCIETES
D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE



Chartered
Insurance
Institute



COLLEGE
DE PARIS

Edukaskills

Global learning
Finnish experts





Edukateam assurance

Formations diplômantes

1. Mastère en Management de l'Assurance
2. Bachelor Assurance



Mastère en Management de l'Assurance

Double diplôme Collège de Paris et CFPA - FMSAR

Durée: 18 mois



COLLEGE
DE PARIS



L'École d'Assurance



الجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين
FEDERATION MAROCAINE DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE

Présentation

Le Mastère en Management de l'Assurance est un diplôme professionnel de formation continue mutualisé en assurance avec un diplôme Collège de Paris et un diplôme co-signé CFPA et FMSAR.

C'est un cursus pédagogique professionnalisant pour les managers de l'assurance.

Objectifs

- Renforcer les capacités de gestion et de développement des activités d'assurance
- Perfectionner ses compétences techniques, commerciales et managériales
- Favoriser la prise de responsabilités et l'évolution de carrière des participants

Extrait du programme pédagogique

Le Mastère en Management de l'Assurance vise l'acquisition de compétences selon 4 blocs :

Bloc 1 - Elaboration et mise en œuvre d'une politique commerciale

Bloc 2 - Gestion et optimisation des budgets et des comptes d'exploitation

Bloc 3 - Suivi et analyse des résultats d'activité

Bloc 4 - Recrutement et animation des équipes de collaborateurs

Conditions d'admission

Bac + 3 en Economie ou en Gestion

ou BAC+2 en économie ou gestion et 3 ans d'expérience professionnelle dans la fonction de Manager





Bachelor Assurance

Double diplôme Collège de Paris et CFPA - FMSAR

Durée: 1 année



COLLEGE
DE PARIS



L'École d'Assurance



الجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين
FEDERATION MAROCAINE DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE

Présentation

Le Bachelor Assurance, diplôme professionnel de formation en Assurance a pour objectif de former des responsables de développement commercial et marketing pour les entreprises d'assurance et de réassurance.

Extrait du programme pédagogique

- UE1 - Management de l'entreprise d'assurance
- UE 2 - Gestion commerciale : distribution des produits d'assurance
- UE 3 - Techniques de l'Assurance
- UE 4 - Développement et assurance
- UE 5 - Ressources humaines
- UE 6 - Outils quantitatifs

Objectifs

- Appréhension du marché et de l'environnement de l'entreprise d'assurance en assurance de biens et de responsabilité et en assurance de personne
- Elaboration du plan d'action marketing
- Construction et mise en œuvre des plans d'actions
- Contribution à l'élaboration des plans de développement et d'optimisation
- Animation d'équipes techniques ou commerciales
- Contrôle et suivi de l'activité
- Distribution des produits d'assurances auprès d'une clientèle de particuliers, d'entreprises ou de professionnels

Conditions d'admission

Baccalauréat (toutes séries)
Entretien et étude de dossier



Edukateam assurance

Certificats professionnels

1. Certificat professionnel en assurances
2. Certificat professionnel en gestion d'un intermédiaire d'assurance
3. Certificat professionnel de préparation à l'examen Professionnel d'Intermédiaire d'Assurance
4. Programme d'incubation d'intermédiaire d'assurance
5. Certificat professionnel d'intégration à l'assurance
6. Certificat professionnel de conseiller en Takaful
7. Développer le leadership & management de proximité



Certificat professionnel en assurances

En partenariat avec la FMSAR

Durée: 4 mois



الجامعة المغربية لشركات التأمين وإعادة التأمين
FEDERATION MAROCAINE DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE

Présentation

Le Certificat Professionnel en Assurance (CPA) est en cosignature avec la FMSAR. Cette formation permet de cerner le marché et les acteurs de l'assurance, d'acquérir les bases juridiques ainsi que les fondamentaux techniques en assurances de dommages et de personnes.



Extrait du programme pédagogique

I - Les Bases Techniques et Juridiques de l'Assurance

Panorama de l'assurance : histoire et développement

Le secteur de l'assurance : réglementation et acteurs

L'opération d'assurance, les lois fondamentales de l'assurance et les différentes catégories d'assurances

II - Les Principes Fondamentaux des Assurances Dommages

Règles de la responsabilité civile, règles communes aux assurances de responsabilité

Assurance incendie et risques divers

Assurances de responsabilité et de dommages immatériels

Règles de la RC, assurances responsabilité civile des entreprises et de certaines professions

III - Les Principes Fondamentaux des Assurances de Personnes

Fondements des assurances de personnes et prévoyance hors assurance vie

Les contrats d'assurance de dommages corporels

Droit au contrat d'assurance vie

Assurances vie en cas de décès



Certificat professionnel en gestion d'un intermédiaire d'assurance

Durée: 6 mois



Présentation

Ce certificat professionnel CFPA - EDUKATEAM vise à organiser et à développer un cabinet d'intermédiaire d'assurance.

Objectifs

- Développer une stratégie et une organisation opérationnelle performante au profit de son cabinet d'intermédiaire
- Instaurer la conformité et le contrôle du point de vue des obligations réglementaires
- Développer et pérenniser l'activité de son cabinet d'intermédiaire d'assurance





Certificat professionnel de préparation à l'examen Professionnel d'Intermédiaire d'Assurance Durée: 3 mois



L'École d'Assurance

Présentation

Un certificat professionnel CFPA accessible sur 3 mois, pour se préparer à l'examen professionnel d'intermédiaires d'assurance réglementé par l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS).

Objectifs

- Maîtriser les bases réglementaires de l'assurance et les compétences techniques dans les domaines des assurances de personnes, de dommages aux biens et de responsabilités nécessaires pour devenir intermédiaire d'assurances
- Développer, présenter et défendre le business plan de son projet en qualité d'intermédiaire d'assurance





Programme d'incubation d'intermédiaire d'assurance

Certificat professionnel - 9 mois

Présentation

Ce parcours vise à développer un mindset entrepreneurial et ainsi, de lancer un cabinet d'intermédiaire d'assurance rentable et pérenne.

Capacités développées

- Esprit collaboratif
- Sens de de l'engagement
- Capacité d'autonomie
- Mindset agile face aux défis de l'environnement
- Capacité à fonctionner en réseaux
- Capacité à créer de la valeur pour son écosystème



Objectifs du programme

- Stimuler l'innovation et le développement des affaires
- Comprendre et développer l'état d'esprit d'un entrepreneur prospère
- Exécuter avec succès un modèle d'organisation agile
- Lancer son projet entrepreneurial

Thèmes de formation-accompagnement

- 1 - Reconnaître et décrire le problème que l'organisation résout
- 2 - Identifier les principaux groupes de clients pour la solution de l'organisation
- 3 - Gestion de projets en mode agile
- 4 - Reconnaître les principaux flux de revenus, les éléments de coût et les sources potentielles de financement
- 5 - Business process et indicateurs clés de performance
- 6 - Développement des réseaux et des partenariats
- 7 - Gestion des risques dans les contrats commerciaux
- 8 - Présentation de son organisation
- 9 - Gestion financière et comptable
- 10 - Communication / Négociation efficace
- 11 - Gestion du temps et exécution efficace des tâches
- 12 - Management et développement du capital humain



Certificat professionnel d'intégration à l'assurance

Durée: 2,5 mois

Présentation

Le certificat professionnel d'intégration à l'assurance a été conçu, développé et mis en œuvre dans le cadre du dispositif TAEHIL de l'ANAPEC pour améliorer l'employabilité.

Cette formation a une finalité tant sociale qu'économique, dans la mesure où les apprenants seront préparés à intégrer le secteur de l'assurance, à y développer leur carrière, tout en apportant une contribution économique à leur employeur.

Une fois certifiés, les candidats formés seront employables par les intermédiaires et les compagnies d'assurance au niveau du Maroc.

Programme pédagogique

Partie 1 : développement des compétences opérationnelles en matière d'environnement, de réglementation et de techniques d'assurances de dommages et de personnes.

Partie 2 : développement des compétences opérationnelles en matière de prospection et de négociation commerciale, de souscription, de gestion de la relation client adaptées au secteur de l'assurance.

Partie 3 : développement de compétences transversales : gestion du temps, efficacité personnelle, travail d'équipe, communication (...) tout au long du processus de formation grâce à la méthode pédagogique finlandaise.





Certificat professionnel de conseiller en Takaful

Durée: 2 mois



Présentation

Ce certificat professionnel de Conseiller en Takaful cosigné CFPA - Al Maali Institute et d'une durée de 2 mois est conçu pour développer des connaissances opérationnelles en matière d'environnement, de réglementation et de techniques d'assurance participative adaptées au contexte spécifique de chaque pays.

Objectifs

- Maîtriser les concepts de base de l'assurance Takaful (business model, produits).
- Prendre connaissance de soubassements chariatiques de l'assurance Takaful.
- Assimiler les aspects stratégiques et opérationnels de l'assurance Takaful.
- Acquérir les aspects opérationnels en marketing et vente de l'assurance Takaful.





Développer le leadership & management de proximité

Certificat professionnel - 10 heures

Présentation

Nous vous invitons à vivre un parcours novateur, ludique et actif à qui pour but de vous permettre de mettre en application les règles de fonctionnement d'une équipe engagée, responsable et intègre afin d'accompagner le changement avec un état d'esprit différent et optimisé.

Il s'agit aussi de vivre ensemble un moment privilégié pour encore mieux se connaître.

Ce temps fort vécu en visio met en place les conditions idéales pour retrouver la même complicité de l'équipe que dans un quotidien professionnel en présentiel.



Enjeux et défis

La plupart des projets de changement profonds prévus et nécessaires pour les organisations dans le monde rencontrent des forces d'inertie qui pénalisent les résultats attendus.

Entreprises, associations, gouvernements, collectivités, tous comme les banques ont vu des multitudes de programme de formation ne pas dépasser le stade initial malgré des moyens considérables.

Pourquoi ? Le travail collectif, la collaboration fluide relèvent d'approches nouvelles basées sur des modalités favorisant la créativité, l'adhésion à des visions partagées et la capacité des hommes et des équipes à apprendre et s'engager tous ensemble dans des processus de coopération.

Ces modalités mobilisent la personnalité profonde et la volonté commune à vivre ensemble.

L'Intelligence collective est au cœur de notre pédagogie; chacun est maître, apprenant et faiseur. L'intervenant qui est aussi un expert est donc plus un animateur de vos savoirs qu'un formateur.



Edukateam assurance

Parcours de compétences certifiants

1. Parcours de compétences certifiants pour booster les performances opérationnelles
2. Programme d'incubation solidaire pour les agents d'assurance

Parcours de compétences certifiants pour booster les performances opérationnelles

Innovation dans la formation à l'assurance

READ MORE 

Présentation

Développer les compétences des collaborateurs des compagnies et du réseaux à l'aide de parcours de compétences certifiants pour améliorer les performances opérationnelles.

- 1. Règlementation et assurances de dommage et de responsabilité**
- 2. Assurances de personnes**
- 3. Domaine juridique**
- 4. Techniques d'acquisition et de fidélisation client en assurance**

30 heures cumulées dans le même domaine de parcours de compétences = Délivrance d'un certificat de compétences (1 module / plusieurs modules)

Présentation Du concept

Driss RHAFES
Président Directeur Général



Programme d'incubation solidaire pour les agents d'assurance

Entrepreneuriat

READ MORE 



Présentation

Rise up to the Top est un programme d'incubation solidaire gratuit pour les porteurs de projets visant à leur donner une chance de réussite selon une démarche inclusive.

Comment opère le programme?

A travers des expéditions solidaires et des caravanes entrepreneuriales, nous rencontrons et intégrons les candidats.

Nous déployons le programme dans le cadre de partenariats avec des organismes publics et privés.

Objectifs du programme

- Stimuler l'innovation et le développement des affaires
- Comprendre et développer l'état d'esprit d'un entrepreneur prospère
- Exécuter avec succès un modèle d'organisation agile
- Lancer son projet d'intermédiaire d'assurance

Résultats visés par le programme

- Développer des projets économiquement viables
- Acquérir des compétences transversales opérationnelles
- Démarrer l'exploitation des projets incubés
- Créer de la valeur pour l'écosystème



Pas de limite d'âge



Licence professionnelle



Obtention de l'agrément depuis moins d'une année





Edukateam assurance

Formations & Examens du CII de Londres

1. Award In General Insurance
2. Customer Service in Insurance
3. Insurance Underwriting Process
4. Insurance claims handling
5. Reinsurance
6. Marine hull and associated liabilities



Formations & Examens du CII de Londres

Award In General Insurance



Description

This single-unit Award is ideal for those outside the UK and starting their careers in the insurance sector.

It helps develop a basic understanding of insurance principles, procedures and products including the main legal principles related to insurance contracts, the main regulatory principles related to insurance business and key aspects of ethics, corporate governance and internal controls.

Who is it for?

- Anyone working in the insurance industry irrespective of age, educational background or experience
- Insurance practitioners at the start of their career or seeking to build on existing knowledge through formal study



Amplify
ambition



Formations & Examens du CII de Londres

Customer Service in Insurance



Description

Customer Service in Insurance (IF9) provides knowledge and understanding of the customer service within the context of an insurance environment.

Summary of learning outcomes

- Know how to fulfil customer requirements in the insurance sector
- Understand the importance of customer feedback to improve service in the insurance sector
- Understand the importance of good communication to maintain and build client relationships in the insurance profession
- Know how to deal with conflict within an insurance environment
- Understand the importance of keeping accurate and confidential records when dealing with customers





Formations & Examens du CII de Londres

Insurance Underwriting Process

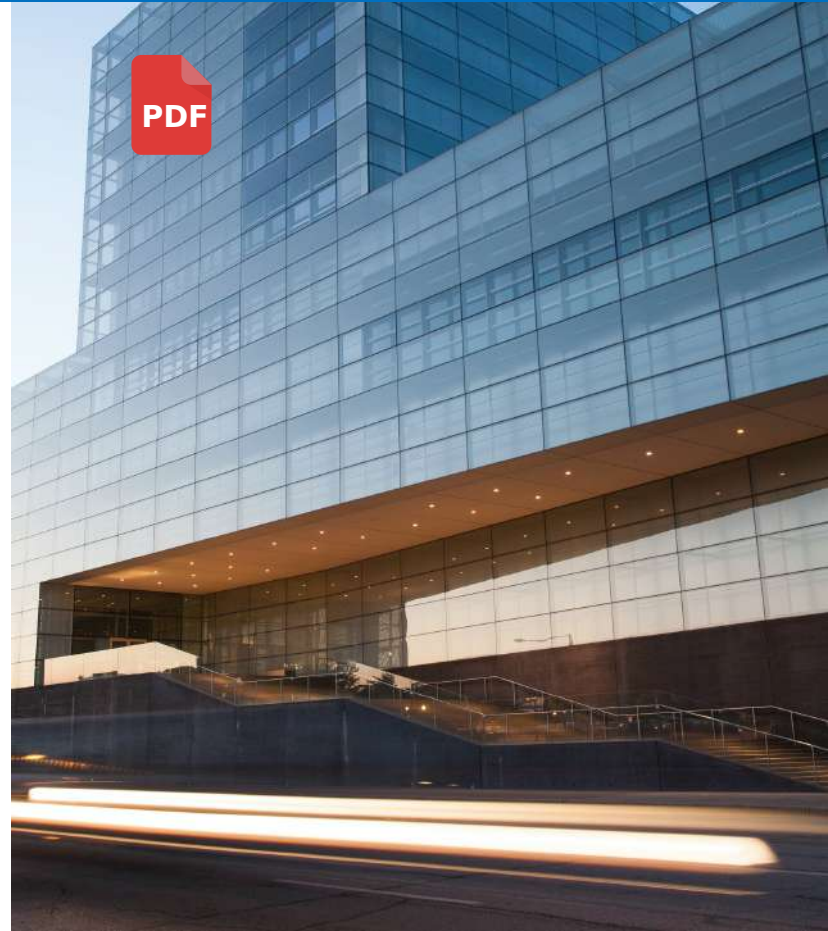


Description

Insurance Underwriting (non-UK) (WUE) provides you with knowledge and understanding of the role of underwriting including identification, assessment and acceptance of risk, rating and relevant financial factors which can be applied to your region.

Summary of learning outcomes

- Understand the material facts and information relating to the insurance underwriting process
- Understand underwriting procedures relating to the insurance underwriting process
- Understand insurance policies in relation to the insurance underwriting process
- Understand renewals and cancellation in relation to the insurance underwriting process
- Understand personal insurances in relation to the insurance underwriting process
- Understand commercial insurances in relation to the insurance underwriting process





Formations & Examens du CII de Londres

Insurance claims handling

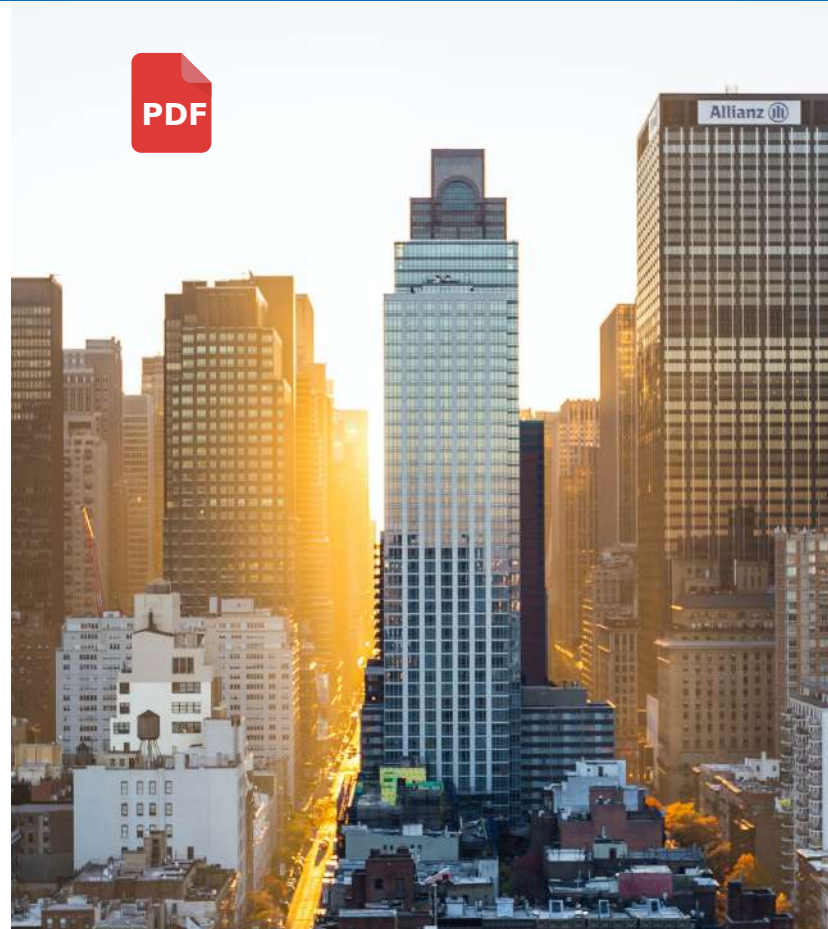


Description

Insurance Claims Handling (non-UK) (WCE) provides you with knowledge and understanding of the basic principles of the claims handling process which can be applied in your region.

Summary of learning outcomes

- Understand the general principles in the claims handling process
- Understand insurance products and associated services
- Understand claims considerations and administration
- Understand claims handling procedures and related claims services
- Understand the claims function and how it may be structured
- Understand claims settlement
- Understand how expenses are managed





Formations & Examens du CII de Londres

Reinsurance

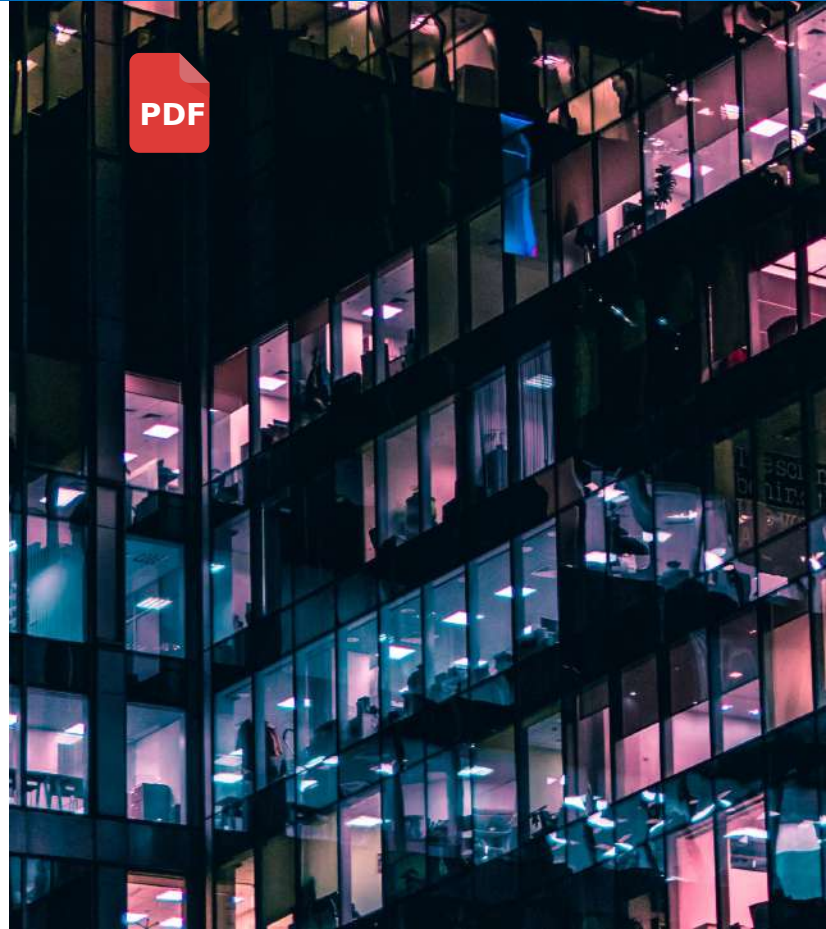


Description

The objective of this unit is to develop an understanding of the fundamental principles of reinsurance in the global marketplace and how it operates.

Summary of learning outcomes

- Know the purpose of, and the parties involved in, reinsurance
- Understand the different types of reinsurance.
- Understand the features and operation of facultative reinsurance
- Understand the features and operation of proportional reinsurance treaties
- Understand the features and operation of non-proportional reinsurance treaties
- Understand the design and placement of reinsurance programmes
- Understand legal issues relating to reinsurance





Formations & Examens du CII de Londres

Marine hull and associated liabilities



Description

Marine Hull and Associated Liabilities (M98) provides knowledge and understanding of marine hull and related liability risks and their insurance.

Summary of learning outcomes

- Understand the principal elements of shipping and world trade.
- Understand the legal and regulatory environment of shipping.
- Understand the key provisions of the Marine Insurance Act 1906.
- Understand and apply key underwriting considerations in marine insurance.
- Understand the scope of cover under marine hull, liability and related insurances.
- Understand the scope of protection and indemnity (P&I) insurance and how it is provided.
- Understand claims investigation, handling and settlement procedures in marine insurance.



PDF

An aerial photograph of a city skyline, likely New York City, featuring several prominent skyscrapers. A large, semi-transparent blue rectangular box is overlaid on the center of the image, containing white text. The text is centered and reads: 'Edukateam assurance' at the top, followed by 'Serious games / simulations d'entreprise' in a larger font, and a numbered list of four items at the bottom.

Edukateam assurance

Serious games / simulations d'entreprise

1. Serious game stratégie et commerce international
2. Serious game gestion et management industriel
3. Serious game stratégie marketing et gestion commerciale
4. Serious game Celemi Agile Move



Serious game stratégie et commerce international

Durée: 6 semaines



Présentation

Les participants doivent planifier et mettre en œuvre une stratégie globale pour leur entreprise. La recherche et le développement de nouvelles technologies et de caractéristiques produits est au cœur de leur stratégie à long terme. Ils sont amenés à gérer la fiscalité internationale par le biais des prix de transfert, la gestion des liquidités, et veiller à la structure du capital. En option, les équipes peuvent également gérer la responsabilité sociale de l'entreprise et les ressources humaines.

Objectifs

L'un des principaux enjeux de Global Challenge pour les participants est d'acquérir une meilleure compréhension des interactions entre les différents départements d'une entreprise. Ils pourront également utiliser les nombreuses disciplines de la gestion et définir une stratégie globale pour leur entreprise. De plus, ils devront apprendre à travailler en équipe et auront la possibilité d'observer les implications opérationnelles et financières de leurs décisions.

Facteurs clés de succès

La performance des participants est mesurée et comparée à la fois par des indicateurs opérationnels et financiers, comme le bénéfice net, les parts de marchés, le rendement du capital, le bénéfice par action, les taux d'utilisation des capacités de production ou encore la productivité des employés.

La performance générale des équipes est mesurée par le retour cumulé aux actionnaires, qui consolide l'ensemble des facteurs clés de succès dans un indicateur synthétique pouvant être utilisé pour comparer les équipes.





Serious game gestion et management industriel

Durée: 6 semaines



Présentation

Dans ce Serious Game, les participants appréhendent les grands principes de la gestion en pilotant une entreprise à dimension internationale spécialisée dans l'industrie pharmaceutique.

Pour se démarquer de leurs concurrents, les équipes devront notamment faire des prévisions commerciales les plus justes possibles pour optimiser leur production, analyser précisément leurs résultats pour prendre les meilleures décisions managériales et travailler efficacement en équipe.

Chaque équipe développe et met en place sa stratégie sur différents marchés ayant chacun leurs spécificités : comportements de consommateurs, structures de coûts différentes et fluctuations des taux de changes.

Caractéristiques

Les participants gèrent un groupe industriel international. Trois zones de marché et deux zones de production sont disponibles dans le Serious Game.

Objectifs pédagogiques

Grâce à Cesim Firm, les participants améliorent leur compréhension du fonctionnement d'une entreprise et de son développement à l'international.

La simulation permet d'acquérir une vision globale du management et d'analyser l'évolution des marchés pour prendre des décisions stratégiques. Le but est de développer les compétences suivantes: anticiper les évolutions du marché, interpréter les résultats opérationnels et financiers.





Serious game stratégie marketing et gestion commerciale

Durée: 6 semaines



Présentation

Sur le marché des smartphones, chaque équipe de participants est à la tête d'une entreprise. Leur objectif est de lancer une gamme de produits auprès de huit segments de consommateurs répartis sur deux marchés. Sans historique des activités précédentes de l'entreprise, ils devront faire preuve de créativité et d'innovation dans l'élaboration de leurs stratégies pour se positionner durablement sur ces marchés.

Pour assurer un suivi optimal de leurs activités, les participants ont à disposition un outil de pilotage permettant d'étudier, de tester et de valider différentes hypothèses. Des rapports sont également disponibles pour aider les équipes à évaluer leur performance par rapport à leurs concurrents.

Les participants font face au développement rapide d'un marché où les cycles de vie produits sont courts. Les clés du succès résident dans le positionnement et le développement de nouveaux produits.

Objectifs pédagogiques

Le Business Game permet aux participants de comprendre les différents éléments qui composent une stratégie marketing, les liens entre toutes les décisions marketing et leur impact sur les résultats globaux de l'entreprise. Les participants développent également leur capacité à travailler en équipe et à résoudre des problématiques complexes.





Serious game Celemi Agile Move

Durée: 6 heures



Présentation

ALIGNEMENT, ACTION, ADAPTATION

Apprenez à vous adapter rapidement et à réagir aux évolutions du marché. En appliquant les principes de la méthode agile, devenez acteur de la réussite dans un monde ambigu.

Dans la solution Celemi Agile Move™, les participants travaillent en équipes en vue d'étudier et de développer un état d'esprit agile. Ce jeu d'entreprise numérique porte sur une entreprise fictive qui rencontre des difficultés opérationnelles, stratégiques et de leadership types auxquelles de nombreuses sociétés sont confrontées aujourd'hui.

Objectifs

- Acquérir une compréhension d'ensemble de la notion d'entreprise agile, quelle que soit la méthode agile utilisée ;
- Comprendre quand et pourquoi adopter une réflexion agile ;
- Définir un cadre de réflexion commun.

Celemi Agile Move™ aide votre organisation à opérer la transformation nécessaire pour relever les défis du monde actuel, ambigu et en constante évolution. Utilisez cette simulation très compétitive et stimulante pour faire découvrir à vos équipes les avantages des principes de la méthode agile et leur apprendre à les appliquer à leurs procédures de travail au quotidien.

Celemi Agile Move™ est une solution utile pour les entreprises qui souhaitent améliorer leurs résultats et prospérer sur le marché actuel, en constante évolution.





Edukateam assurance

Team building & événements

1. Expédition solidaire au cœur des montagnes
2. Développer son leadership naturel et le potentiel de ses équipes au cœur de l'océan
3. Organisation, modération et interventions dans des événements



Expédition solidaire au cœur des montagnes

Team building - 2 jours

Présentation

Une expérience hors du commun en montagne, inspirée de l'expédition et du film Rise up to the Top - 300 km et 18000 m de dénivelé positif en 12 jours, permettra de concrétiser des bénéfices tangibles en phase avec les enjeux de votre organisation.

Bénéfices tangibles du Team Building

- **Organisation:** Fédérer les participants autour de nouveaux enjeux communs
- **Equipe, partage:** Renforcer l'esprit d'équipe et de solidarité au sein de l'entreprise en phase avec les engagements RSE, en valorisant la communauté des montagnes
- **Eau, aliments:** Revisiter la valeur accordée aux ressources précieuses
- **Abri, feu:** (Re)découvrir l'esprit d'expédition dans un cadre structuré
- **Introspection:** Vivre un séjour de bien-être en nature dans le dépassement de soi

La démarche de Team Building proposée est accessible à toute personne en capacité de faire un effort physique intermédiaire de quelques heures, avec des pauses régulières.

Dès leur arrivée en montagne, les participants seront préparés à l'aventure par l'équipe d'encadrement et d'animation d'Edukaskills.





Développer son leadership naturel et le potentiel de ses équipes au cœur de l'océan

Team building - 2 jours

Présentation

Inspiré de l'expédition solidaire "Rise up to the wind: 400 km Safi à Sidi Ifni en stand up paddle". Dans un cadre naturel ressourçant et vivifiant, encadré par des experts en coaching d'entreprise, vous allez pouvoir :

- Faire évoluer vos capacités de leadership et managériales,
- Développer la force de l'intelligence collective de vos équipes,
- Consolider vos connaissances de l'environnement aquatique et vos aptitudes à évoluer dans celui-ci.

Objectifs pédagogiques

- Développer son leadership naturel et revisiter son approche managériale en phase avec les enjeux actuels,
- Offrir à l'équipe un cadre de dialogue ouvert et sécurisé pour explorer ses représentations et ses blocages, les dépasser, et faire émerger un sens collectif,
- Développer la cohésion et la performance de l'équipe, et la préparer aux enjeux futurs.





Organisation, modération et interventions dans des évènements

Nous vous accompagnons dans la conception, l'organisation, la réalisation et l'animation de vos événements professionnels : conférences, tables rondes, séminaires/webinaires, ...

- **Webinaire: nouveaux enjeux du management bancaire**, en ligne (17/01/2023)
- **2ème édition du salon Smart Entreprise Morocco**, Casablanca (29 et 30/11/2022)
- **Forum des Sinistres Majeurs sous le thème: Défauts de conception & Erreurs de coordination**, Casablanca (24/11/2022)
- **9ème édition du congrès de l'Ordre des Experts Comptables**, Tanger (10 et 11/11/2022)
- **26ème forum de la Réassurance Africaine de l'Organisation des Assurances Africaines**, Lomé (1er au 5/10/2022)
- **1er forum du Sport en Entreprises en partenariat avec la Fédération Marocaine des Professionnels du Sport**, Casablanca (30/09/2022)
- **Récit de l'expédition solidaire Rise up to the wind, 400 km en stand up paddle et windsurf**, en ligne (15/09/2022)
- **Safi Investor Day en partenariat avec le Centre Régional d'Investissement Marrakech-Safi**, Safi (25/05/2022)
- **Master class: le digital, une opportunité pour l'écosystème sportif marocain**, Casablanca (17/05/2022)
- **Conférence/ débat: J'ai créée ma startup dans le sport en partenariat avec la Fédération Marocaine des Professionnels du Sport**, Casablanca (27/01/2022)



[Consultez-nous pour une proposition adaptée à vos enjeux](#)

Références



Informations:



+212 6 61 47 90 16

+212 6 61 52 69 88

+212 5 22 47 65 55/56



4, rue Van Zeeland, Angle Bvd Abdelmoumen,
Quartier des hôpitaux,
Casablanca 20342, Maroc



contact@edukateam.com



www.edukateam.com