

## **KAMGA Charles**

**Consultant Conseil en Marketing et Management/Maître Formateur Institutionnel**

Formateur certifié BUSINESS EDGE/IFC (Word Bank Group)

**18 ans d'expérience**

**Nom de famille :** KAMGA

**Prénoms :** Charles

**Date de naissance :** 02 juillet 1964

**Nationalité :** camerounaise

**Etat civil :** Marié

### **DOMAINES DE SPECIALISATION EN FORMATION INSTITUTIONNELLE**

- **Formation des formateurs (TNA, TD, TOT, TI, TIA)**
  - TNA : Training needs assessment,
  - TD : Training Development
  - TOT : Training Of Trainers
  - TIA : Training Impact Assessment
  
- Marketing –Vente - Négociation
- Management,
- Communication Commerciale,
- Productivité personnelle
- Gestion des Ressources Humaines
- Gestion des Opérations et de la production

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

<b>Fonction</b>	<b>Dates (du- a)</b>	<b>Nom de la société/ville</b>	<b>Secteur d'activité</b>	<b>Principales responsabilités (cocher la colonne suivante si c'est le management)</b>
Consultant formateur	2003- 2011	AGESFO/ Douala	Formation, conseil	Conception, développement, animation et évaluation des projets de formation pour les entreprises
Consultant Conseil et formateur	2001- 2011	AGESFO/Douala	Recherche et conseil en marketing, formation	Etude de marché, Conception, développement, animation et évaluation des projets de formation pour les entreprises
Enseignant chargé de cours d'employabilité	2007- 2011	ISTDI/Douala	Enseignement supérieur	Chargé de cours
Enseignant chargé de cours de Marketing	2007- 2011	ISTAMA/Douala	Enseignement supérieur	Chargé de cours
Consultant formateur	1998- 2003	Leas & Consultants Douala	Formation, conseil	Conception, développement, animation et évaluation des projets de formation pour les entreprises
Marketing Representative	1996- 1998	TEXACO Cameroun Douala	Pétrolier	Prospection et vente des produits pétroliers aux entreprises

Enseignant chargé de cours de marketing	1993-1996	ITI/Douala	Enseignement supérieur	Chargé de cours
Consultant formateur	1993-1996	Leas & Consultants/ Douala	Formation, conseil	Conception, développement, animation et évaluation des projets de formation pour les entreprises
Responsable marketing et développement de produits cosmétiques	1991-1993	SIPCA/Douala	Cosmétiques	Enquêtes et études de marché, Développement de produits nouveaux, Commercialisation des produits à travers les distributeurs

### **CURSUS ACADEMIQUE ET AUTRES COURS / FORMATIONS REÇUES**

<b>Certificat, diplôme, ... obtenus</b>	<b>Nom de l'institution</b>	<b>Ville et pays</b>	<b>Heures/jours faits</b>	<b>Principaux sujets traités</b>
Attestation de formation BUSINESS EDGE au TOT	IFC (International Finance Corporation)	Douala Cameroun	12 au 16 octobre 2009 22 au 26 mars 2010	TOT/TNA/LOCALIZATION/HOW TO SELL BE
Diplôme d'Etudes Supérieures de Commerce (DESC) option sciences et techniques de commercialisation	ESSEC (Ecole Supérieure de Commerce)	Douala Cameroun	1987-1991	Marketing/Gestion des opérations/Finance Comptabilité/Management/Fiscalité/Economie/Vente/Psychosociologie des organisations/Gestion des ressources

				humaines/Recherche opérationnelle etc....
Baccalauréat C	Collège privé MONGO BETI	Yaoundé Cameroun	Octobre 1985 à juin 1986	Mathématiques/Sciences physiques/chimie/Philosophie/Anglais/ Français/Histoire/Géographie/Sciences naturelles etc....

***EXPERIENCES EN FORMATION (ATELIERS OU SEMINAIRES DE FORMATION  
CONÇUS, DEVELOPPES ET ANIMES PERSONNELLEMENT)***

- **Le cumul des années d'expérience de formation des adultes : 18 ans**
- **Nombre moyen de jours/année de formation: 90**
- **2010 total No. of Trainees Trained: 247**

<b>Objet de la formation ou titre du cours</b>	<b>Contenu principal de l'activité du formateur</b>	<b>Nbre d'heures</b>	<b>Nombre de participants</b>	<b>Nom du client</b>
''Argumenter et convaincre pour faire adhérer à un projet''	Techniques d'argumentation appliquées à un produit non tangible	16	06	ORANGE CAMEROUN
''Perfectionnement aux techniques de vente et à la gestion des actions commerciales''	Techniques de vente et action commerciale terrain	32	12	AXA CAMEROUN
''Négociation commerciale et	Techniques de négociation et de	16	08	LABOREX CAMEROUN

gestion de l'activité du pharmacien commercial''	gestion des actions avec une clientèle de pharmaciens			
''Conception, élaboration et mise en œuvre d'un plan d'action commerciale''	Techniques de conception et de mise en œuvre d'un plan de communication commerciale	16	02	CAMRAIL
''Communication événementielle : méthodes et outils d'action pour réussir''	Techniques de conception et de développement d'un plan de communication commerciale avec évaluation d'impact	16	02	ORANGE CAMEROUN
''Fonction achat : stratégie et tactiques pour réussir une négociation''	Techniques de négociation approche de négociation interculturelle	32	12	MTN Cameroun
''Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale''	Techniques de vente et négociation commerciale	48	17	IBC
''Techniques de vente et gestion des relations client''	Techniques de vente et d'amélioration du service à la clientèle	24	19	ECOBANK CAMEROUN

<p>“Télévendeurs LABOREX : Comment développer et assurer un meilleur service à la clientèle à travers un bon relationnel et une communication téléphonique efficace”</p>	<p>Techniques d’amélioration du service à la clientèle et communication au téléphone</p>	48	12	LABOREX CAMEROUN
<p>Gestion de la force de vente</p>	<p>Management du personnel de vente</p>	16	04	FAC S.A.
<p>Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale</p>	<p>Techniques de vente et négociation commerciale</p>	24	08	TRADEX/SOSUCAM/AFRIK BRAIN
<p>“Améliorez la qualité de vos écrits professionnels et le traitement des réclamations clients”</p>	<p>Techniques de communication inter organisation et production de courriers professionnels</p>	32	15	MTN CAMEROUN
<p>Comment tenir le langage de la vérité aux clients</p>		16	07	SOBAF Sarl
<p>Management opérationnel : Animer une équipe</p>	<p>Techniques de management opérationnel pour le personnel</p>	72	36	SEEG Gabon

	d'encadrement de base			
Les clés du marketing	Marketing stratégique techniques du marketing opérationnel	24	12	TRACTAFIC MOTORS
Présenter et défendre les prix CEP	Techniques d'argumentation axées sur la présentation et la défense du prix	05	09	CEP
Formation sur le thème : ''SEEG et «CULTURE CLIENT»: Comment garantir la satisfaction totale et préserver l'image de l'entreprise''	Evaluation des besoins en formation avec élaboration des objectifs, développement des contenus et animation de formation	24	10	SEEG Gabon
Améliorez vos techniques de vente	Techniques de vente	32	27	Projet GOWE (Banque mondiale)
Améliorez votre service client	Techniques de satisfaction et de fidélisation de la clientèle	16	15	Projet GOWE (Banque mondiale)
''Comment réussir un projet d'entreprise''	Développement de : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan marketing et</li> <li>• Business plan</li> </ul>	64	42	TOTAL E & P

‘‘Elaboration et mise en œuvre d’un bon plan marketing’’	Conception, développement et mise en œuvre du plan marketing	14	32	Projet GOWE (Banque mondiale)
Etude du marché des produits chimiques au Cameroun	Conception et réalisation d’une étude de marché			Cabinet Add’Value pour M. Paul KENDECK
Préparation à la retraite et gestion de petits projets	Techniques de création d’entreprise et de production d’un business plan	16	15	Le GICAM
Train the trainers (Former les formateurs)	Ingénierie de la formation ; Pédagogie de la formation des adultes ; Techniques d’animation	32	25	GUINNESS Cameroun
Formation des formateurs	Ingénierie de la formation ; Pédagogie de formation des adultes, techniques d’animation	40	10	SCDP/AFRILAND FIRST BANK/CEP/APAVE
TNA : Training Needs Assessment	Evaluation des besoins en formation et élaboration des objectifs et des contenus de formation adaptés	40	(139)	SEEG Gabon



	pour le 2 <sup>ème</sup> semestre 2011			
TNA : Training Needs Assessment	Evaluation des besoins en formation et élaboration des objectifs et des contenus de formation adaptés	24	23	Plan Cameroon
Formation sur la GESTION DES CONFLITS. Thème : "Managers, gérez plus efficacement les conflits "	Evaluation des besoins en formation avec élaboration des objectifs, développement des contenus et animation de formation	24	01	PECTEN CAMEROON S.A
Formation sur le thème :" Élaboration, Analyse et Exploitation du Tableau De Bord (TDB) commercial	Evaluation des besoins en formation avec élaboration des objectifs, développement des contenus et animation de formation	24	02	TRADEX Cameroun et CENAME
Définition des objectifs commerciaux et gestion du secteur de vente	Approche des objectifs SMART pour une équipe de vendeurs dans un secteur de vente	16	04	FAC S.A.

Management opérationnel : Animer une équipe au quotidien	Missions et objectifs de l'entreprise et des services ; Motivation et stimulation des membres de l'équipe ; Organisation du travail d'équipe ; Animation et contrôle d'équipe ; Management par les objectifs	72	32	SEEG Gabon
“Communication interpersonnelle : Echangez mieux et persuadez plus efficacement”	Fondement de la communication ; Outils et techniques de la communication efficace ; Ecoute active et attitudes et comportements de la communication harmonieuse	24	02	ALUCAM
“Coaching, Management et motivation d'équipe, Gestion du changement”	Techniques du coaching, Motivation et stimulation des membres de l'équipe ; Organisation du travail d'équipe ;	24	23	Advans Cameroun

	Animation et contrôle d'équipe ; Management par les objectifs Management du changement			
Management opérationnel : Animer une équipe au quotidien	Missions et objectifs de l'entreprise et des services ; Motivation et stimulation des membres de l'équipe ; Organisation du travail d'équipe ; Animation et contrôle d'équipe ; Management par les objectifs	72	11	ADDAX PETROLEUM POG Gabon
Organisation personnelle : Gestion du temps et des priorités	Techniques d'organisation et d'amélioration de la productivité personnelle	35	10	TOTAL MARKETING & DIETSMANN POG Gabon
Formation sur le thème : "Perfectionnement au mercier d'assistante de direction"	Evaluation des besoins en formation avec élaboration des objectifs, développement des contenus et animation de	24	04	BANQUE ATLANTIQUE CAMEROUN, TECSULT/AECON, UBPHARM, AFRIK BRAIN

	formation			
Formation en management efficace des équipes	Missions d'entreprise et objectifs opérationnels Motivation des membres de l'équipe Animation d'équipe Délégation, Gestion des conflits Gestion du temps et des priorités Management par les objectifs	24	05	SCDP/AFRILAND FIRST BANK/CEP/APAVE
Formation sur le thème : "Organisation personnelle : Gestion du temps et des priorités"	Evaluation des besoins en formation avec élaboration des objectifs, développement des contenus et animation de formation	48	23	Plan Cameroun
Perfectionnement au métier d'assistante de direction	Missions et rôles d'une Assistante de Direction Techniques et outils d'organisation du travail et de la communication Production des	24	04	SCDP/AFRILAND FIRST BANK/CEP/APAVE

	écrits professionnels Techniques et attitudes de prise en charge d'un client en face à face et au téléphone			
Gestion de la chaîne logistique	Techniques de management intergroupe	24	07	PHP
Communication interpersonnelle	Techniques de communication	88	110	PHP
Management opérationnel	Techniques de management pour cadres intermédiaires	48	26	PHP
Management opérationnel	Techniques de management pour encadreurs de base	16	04	CAS
Management opérationnel	Techniques de management pour encadreurs de base	192	115	PHP
Techniques de communication orale et d'exposé	Préparation et prise de parole en public	64	47	NESTLE CAMEROUN
Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale	Techniques de vente et négociation commerciale	24	06	CEP/SGMC
Gérer efficacement une équipe de vente	Techniques de management du personnel de vente	16	05	CEP/ICRAFON/LABORATOIRES BIOPHARMA

L'entretien d'évaluation individuel de performance : Comment définir de bons objectifs, éviter des conflits et motiver son équipe	Techniques d'entretien d'évaluation	16	03	SOBAF Sarl
'Organisation Personnelle : Gestion du temps et des priorités	Techniques d'organisation et d'amélioration de la productivité personnelle	24	33	PHP
Marketing-Force de vente	Techniques de vente et actions commerciales terrain	140	35	FNE
Management opérationnel : Animer une équipe	Techniques de management opérationnel pour le personnel d'encadrement de base	24	13	BGFIBANK GABON
Développement et mise en œuvre d'une relation commerciale pour vente le produit d'assurance IFC (Indemnités de fin de carrière)	Développement et mise en œuvre d'une stratégie commerciale	06	46	Beneficial Life Insurance s.a.

Vendre aux pharmaciens et médecins : comment mener une action commerciale efficace	Techniques de négociation pour vendre des "idées" aux intermédiaires de santé	05	14	LABORATOIRE RANBAXY CAMEROUN
<b>Accueil, emblème de la qualité</b>	Techniques d'accueil et de service à la clientèle	24	23	SEEG GABON
Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale	Techniques de vente et négociation commerciale	16	07	EGCS
Que faire pour trouver très vite le poste souhaité	Techniques de recherche d'emploi pour étudiants finissants	16	19	ESG
Accueillir dans l'entreprise et assurer un meilleur service à la clientèle : Comment satisfaire et conserver les clients"	Techniques d'accueil et de service à la clientèle	16	13	Beneficial Life Insurance s.a.
Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation	Techniques de vente et négociation commerciale	16	10	TRANSIMEX

commerciale				
Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale avec une clientèle de distributeurs	Techniques de négociation avec prise en compte des aspects merchandising	16	09	FAC S.A.
Conquérir et fidéliser des clients hétérogènes, exigeants et versatiles par la maîtrise des techniques de vente et de négociation commerciale	Techniques de vente renforcées et spécifiques	24	06	SOBAF Sarl
Perfectionnement aux techniques de vente et à la gestion des actions commerciales	Techniques de vente et action commerciale terrain	24	37	AGF
Comment être créatif dans le travail	Techniques de créativité et de développement du sens de l'initiative	08	05	SOBAF Sarl
Perfectionnement aux techniques de vente et de négociation commerciale	Techniques de vente et négociation commerciale	24	06	SDV & all



## **DIVERS**

### **OUTILS INFORMATIQUES**

Word : bien utilisé et régulièrement

Excel : peu utilisé

Power Point : assez bien utilisé et régulièrement

### **LANGUES**

Français : lu, écrit et parlé correctement

Anglais : écrit, lu correctement et peu parlé

### **LOISIRS**

Lecture : pratiquée très régulièrement

Marche rapide : pratiquée régulièrement

Gymnastique : pratiqué régulièrement

Football : peu pratiqué