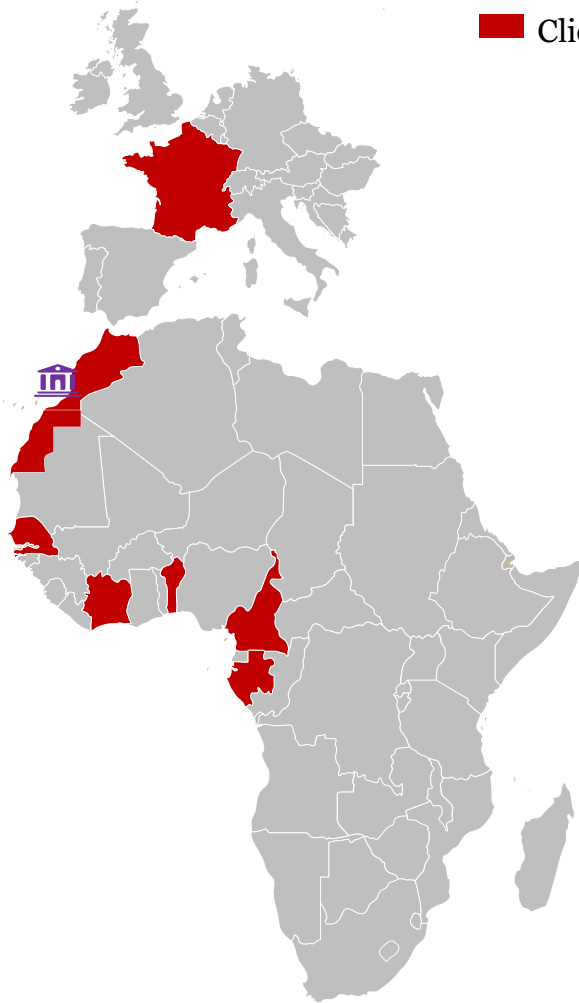


COManagers

 Siègne social CoManagers

 Clients de CoManagers



## *2003: Creation de CoManagers*

Créée en 2003, CoManagers voit le jour pour répondre aux difficultés de recrutement que rencontrent les entreprises internationales lors de leurs installations à Casablanca.

## *2007: Expansion territoriale*

Très vite, un lien de confiance se crée avec nos clients. CoManagers devient alors un partenaire incontournable, et assigne de nouvelles équipes pour accompagner ses clients dans plusieurs villes du pays.

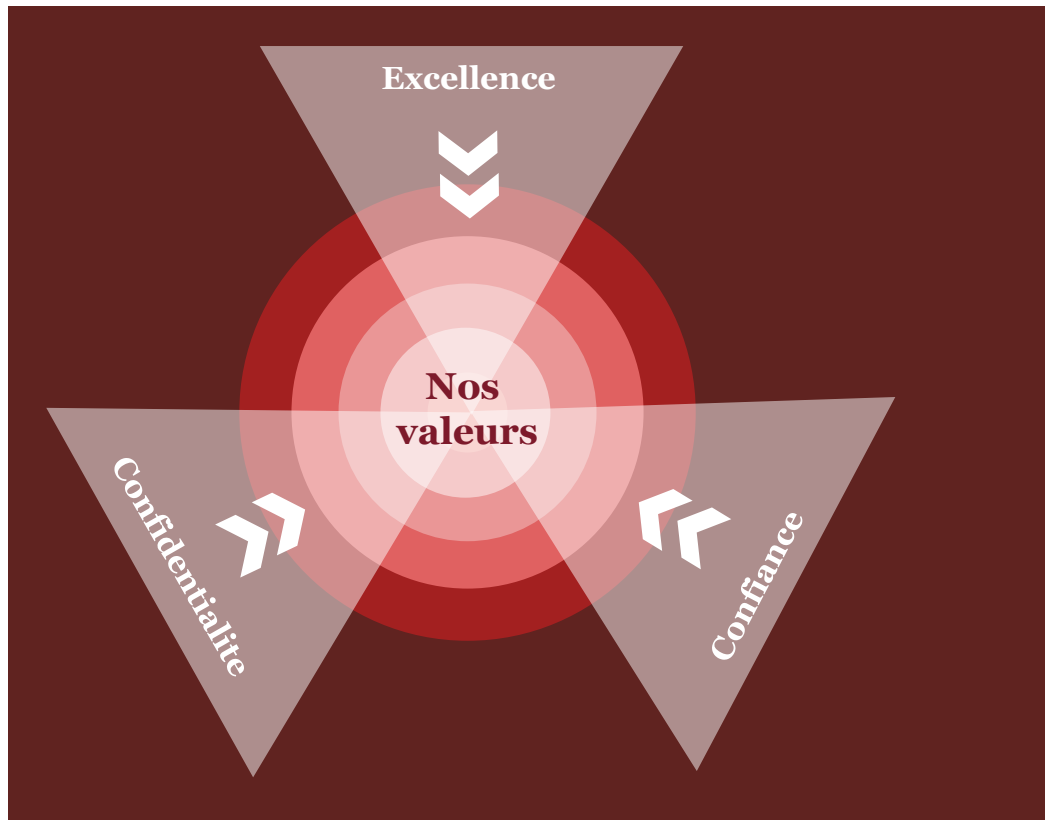
## *2009: Développement des activités*

Au-delà des prestations de recrutement, CoManagers se définit comme un réel prestataire de services en ressources humaines avec une vision transverse alliant : Recrutement, Formation et conseil en reorganisation.

## *2012: Dimension internationale*

Dans le cadre du partenariat sud-sud promu par sa majesté, CoManagers s'engage avec un certain nombre de clients Marocains et Africains dans le continent ainsi.

# Notre engagement



## ✓ **Excellence**

Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte

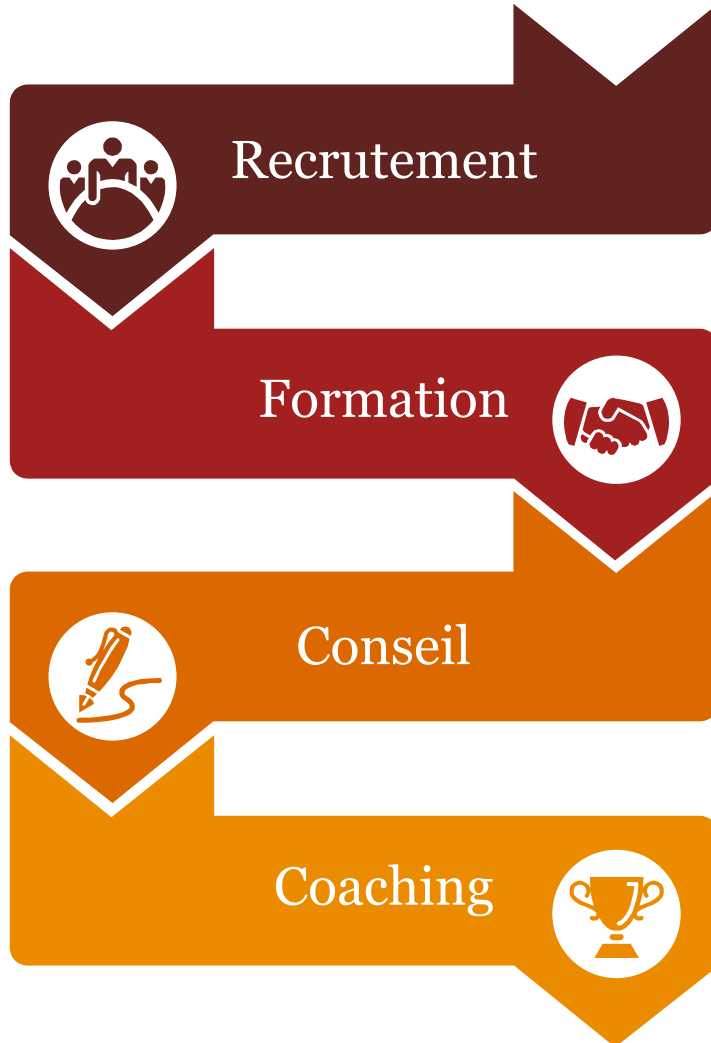
## ✓ **Confidentialité**

Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte

## **Proximité**

Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte Texte Texte Texte Texte

## Nos services



Nous accompagnons nos clients dans leurs processus de recrutement au Maroc et à l'international avec des profils et des compétences variées et dans de multiples secteurs.

Nous formons vos collaborateurs – nouveaux et anciens- pour vous assurer d'avoir les meilleures ressources à votre disposition. Nous proposons des formations complètes avec des mises en situations et des études de cas.

Nous mettons à vos dispositions des consultants expérimentés pour mieux penser vos opérations internes et avoir un système d'organisation optimal.

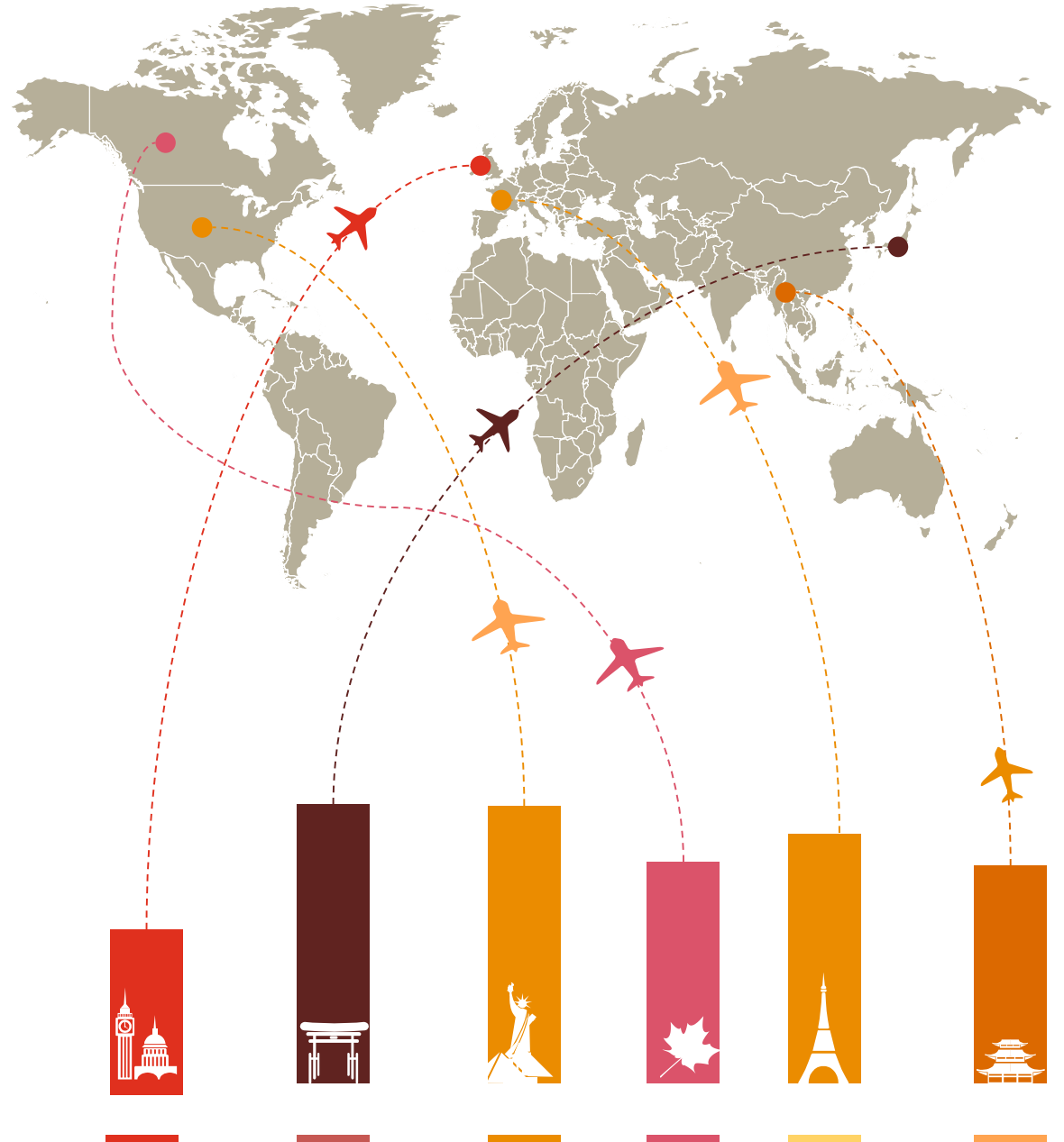
Nous mettons à vos dispositions des consultants expérimentés pour mieux penser vos opérations internes et avoir un système d'organisation optimal.

## Une présence a l'international

Au fil des années nous avons étendu le réseau de compétences de CoManagers au delà des frontières du Maroc.

Aujourd'hui, nous avons des partenaires qui dans plusieurs pays du monde, qui nous permettent de conduire des entretiens a l'étranger quand nécessaire.

Nous offrons aussi a nos clients les compétences de plusieurs consultants internationaux afin de profiter de leur expertise et de leur expérience.



# Recrutement

“

L'art de la réussite  
consiste à s'entourer  
des meilleurs.

”



John F. Kennedy  
Ancien président des Etats-Unis

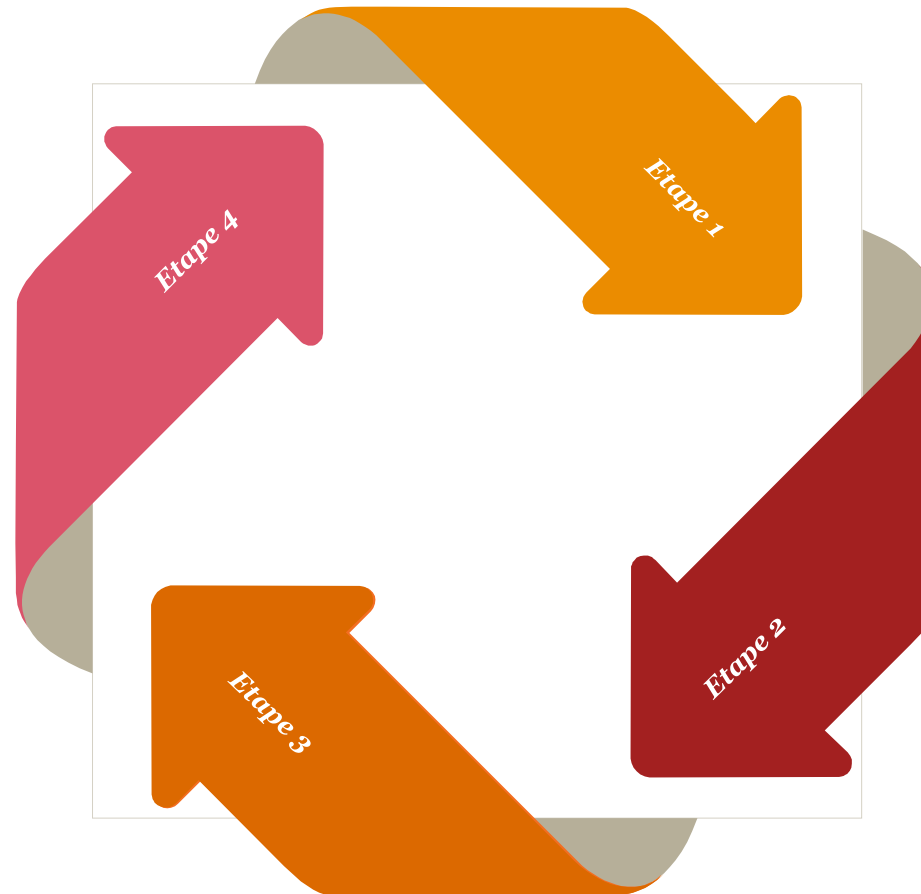
# Notre processus recrutement



## Notre processus recrutement

### *Etude du besoin du client*

Discussion avec le management de l'entreprise et compréhension du profil et des compétences clés recherchées.



### *Recherche et pré-sélections*

Annonces dans le marché du travail et tri des candidatures. Exploration de notre base de données et contacts des profils appropriés.

### *Finalisation du dossier candidat*

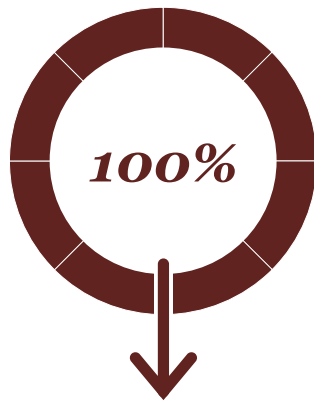
Constitution d'un dossier par candidat avec background checking

### *Sélection multicritère*

Tests écrits et plusieurs étapes d'entretiens téléphoniques et physiques.

## Notre engagement

Traitement des candidatures



Temps de reponse  
maximum



Une garantie après  
recrutement



La reputation de CoManagers repose sur une approche candidat respectee avec rigueur.

## Chasse de tête



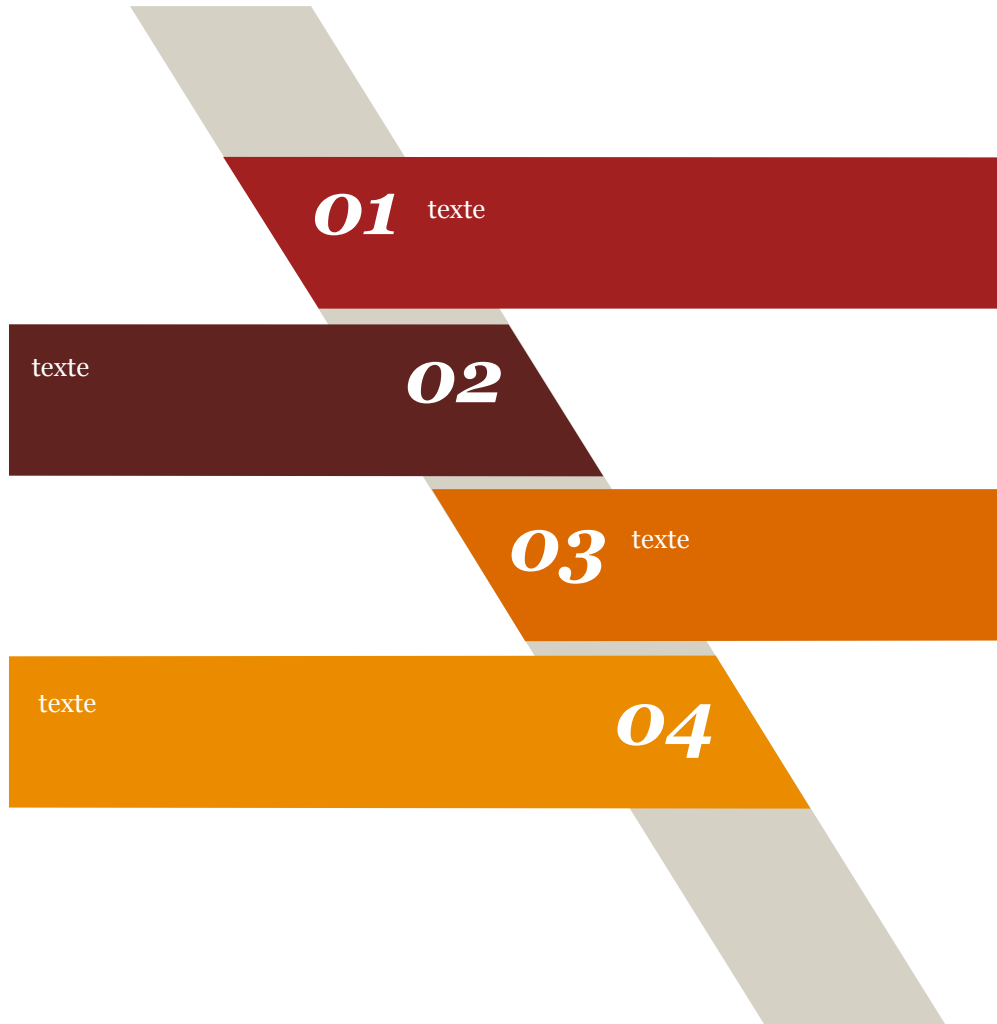
Afin de répondre à l'exigence de nos clients lorsqu'il s'agit de recruter des cadres dirigeants, nous avons développé un réseau de professionnels à l'international auxquels nous faisons appels pour rencontrer les candidats que nous avons sélectionnés.

Cette approche nous permet de proposer des profils variés et rares.

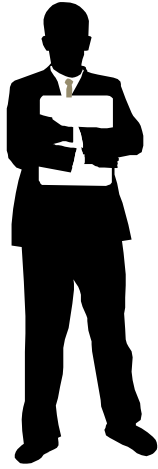


Nous avons développé une capacité de sourcer des compétences à l'international

# Support client



# Formation



Directeur financier

Imaginez qu'on investisse dans la formation de nos employés et qu'ils nous quittent?

Imaginez qu'on ne les forme pas...  
...et qu'ils restent !

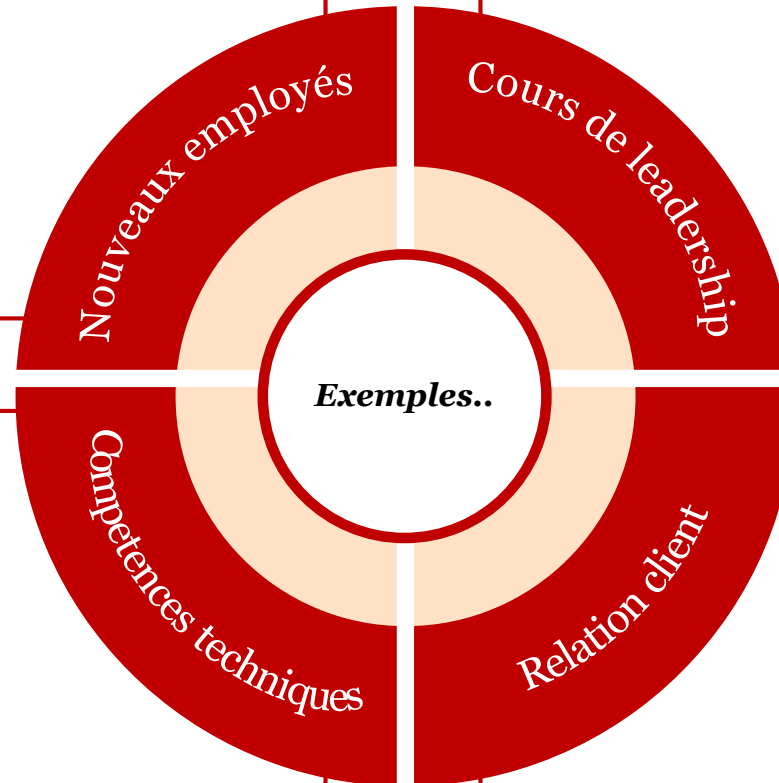


Président

## Notre offre formation

Formation a une nouvelle activité, a une culture d'entreprise...  
workshop  
Mises en situations...

Formation au management : Workshops, études de cas...



Formation au recrutement ou  
a l'utilisation  
de logiciels de comptabilités...  
Mises en situations  
Etudes de cas

Démarche client et approche  
commerciale.  
Méthode de négociation et différentes  
approches commerciales.

## Compétences techniques

Compétences:

Recrutement

Commerciales (par secteur)

Financières ( comptabilité et analyse financière)

Centre d'appel

## Compétences personnelles

Compétences:

Apprendre à négocier

Adopter un comportement vendeur

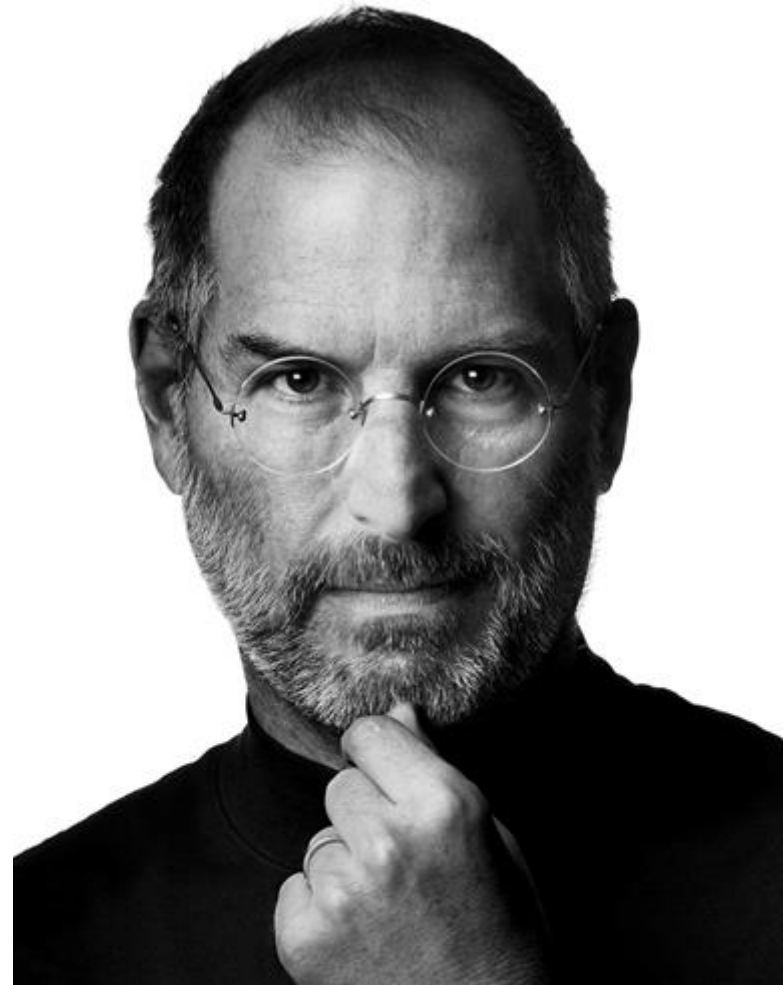
Apprendre à manager (donner un feedback, évaluer ses équipes...)

# Conseil en organisation

“ Ca n’as pas de sens de recruter des gens intelligents pour leur dire ce qu’ils doivent faire.

On embauche des gens intelligents pour qu’ils nous disent quoi faire.

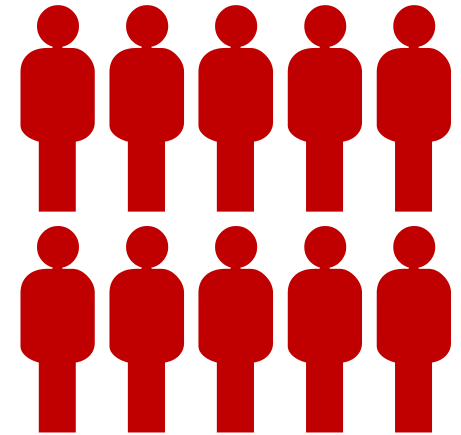
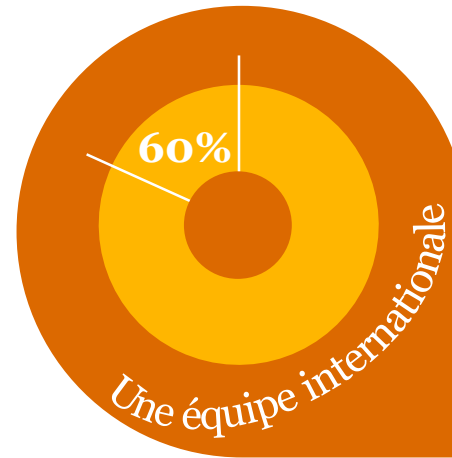
”



Steve Jobs  
Ancien PDG d'Apple

# L'équipe

Noms des consultants a venir, (j'en ai contacté 2 déjà et 2 autres bientôt)



Des références dans leurs secteurs

A white icon of a clipboard with two checkmarks, representing references or experience in their sectors.

Diplômés des meilleures universités

A white icon of a graduation cap, representing graduates from top universities.

# Conseil en organisation



## *Recrutement*

Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte



## *Formation*

Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte



## *Environnement de travail*

Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte

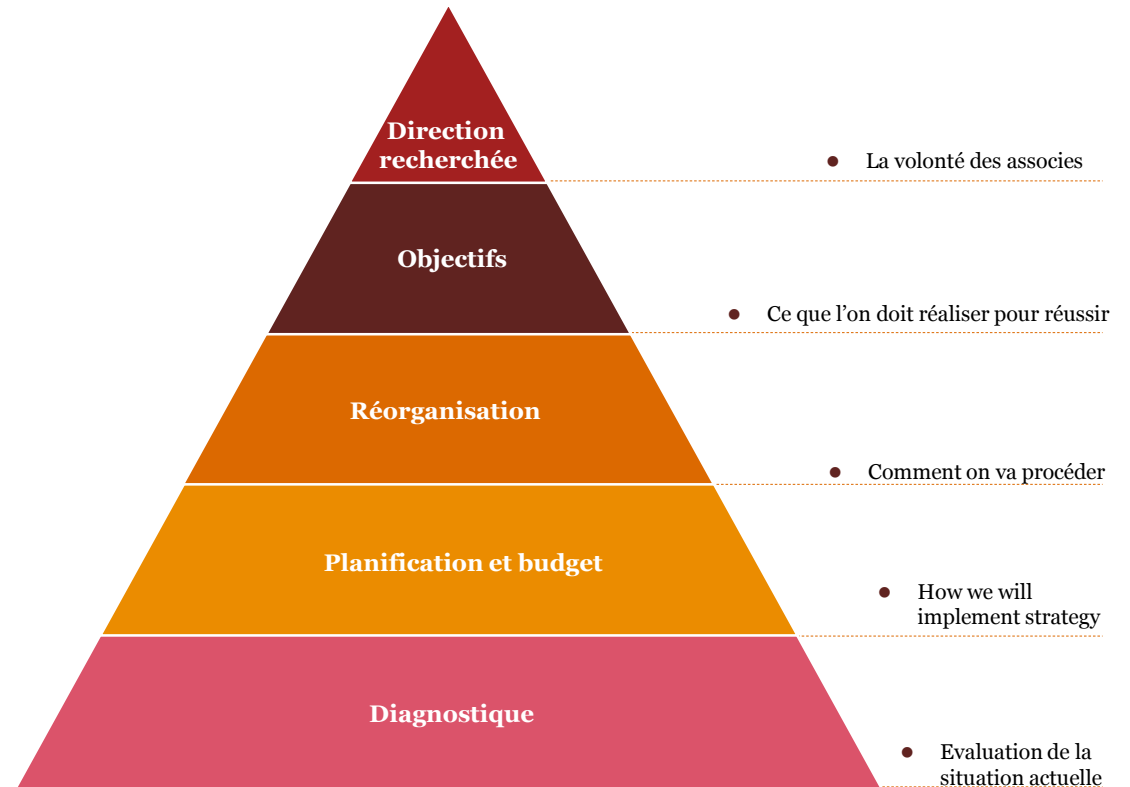


## *Réorganisation interne*

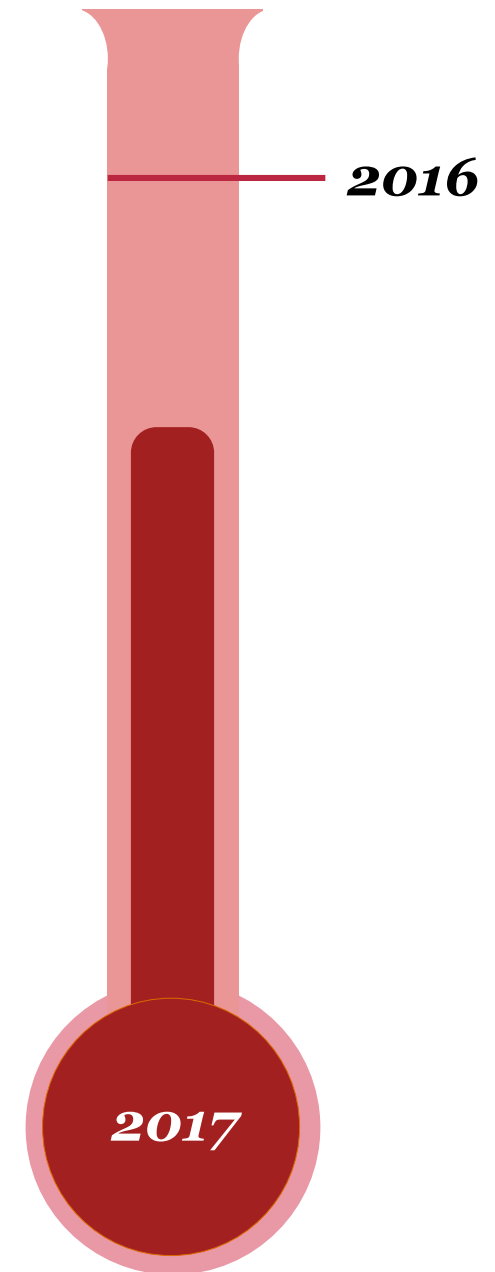
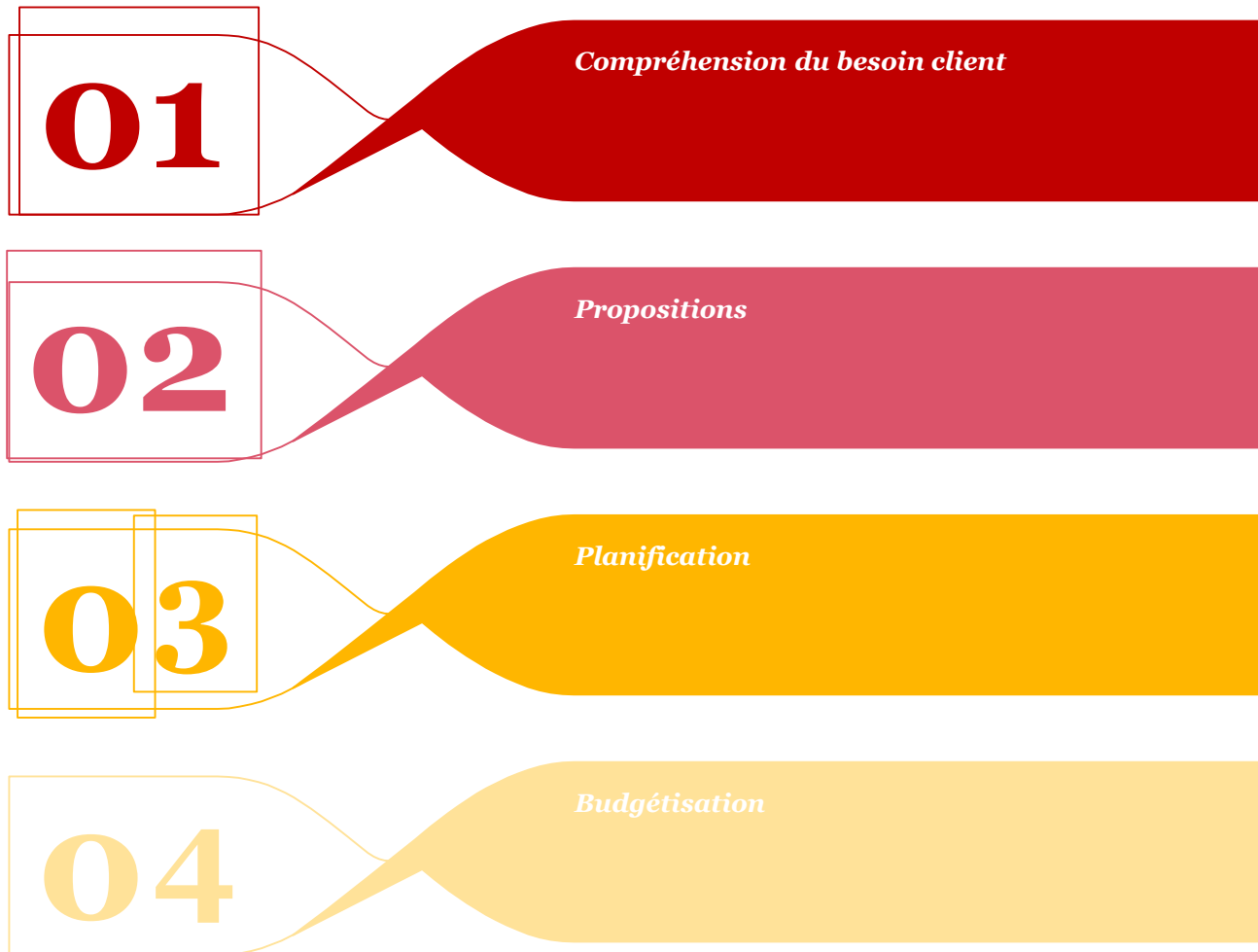
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte  
Texte Texte Texte

# Notre processus conseil

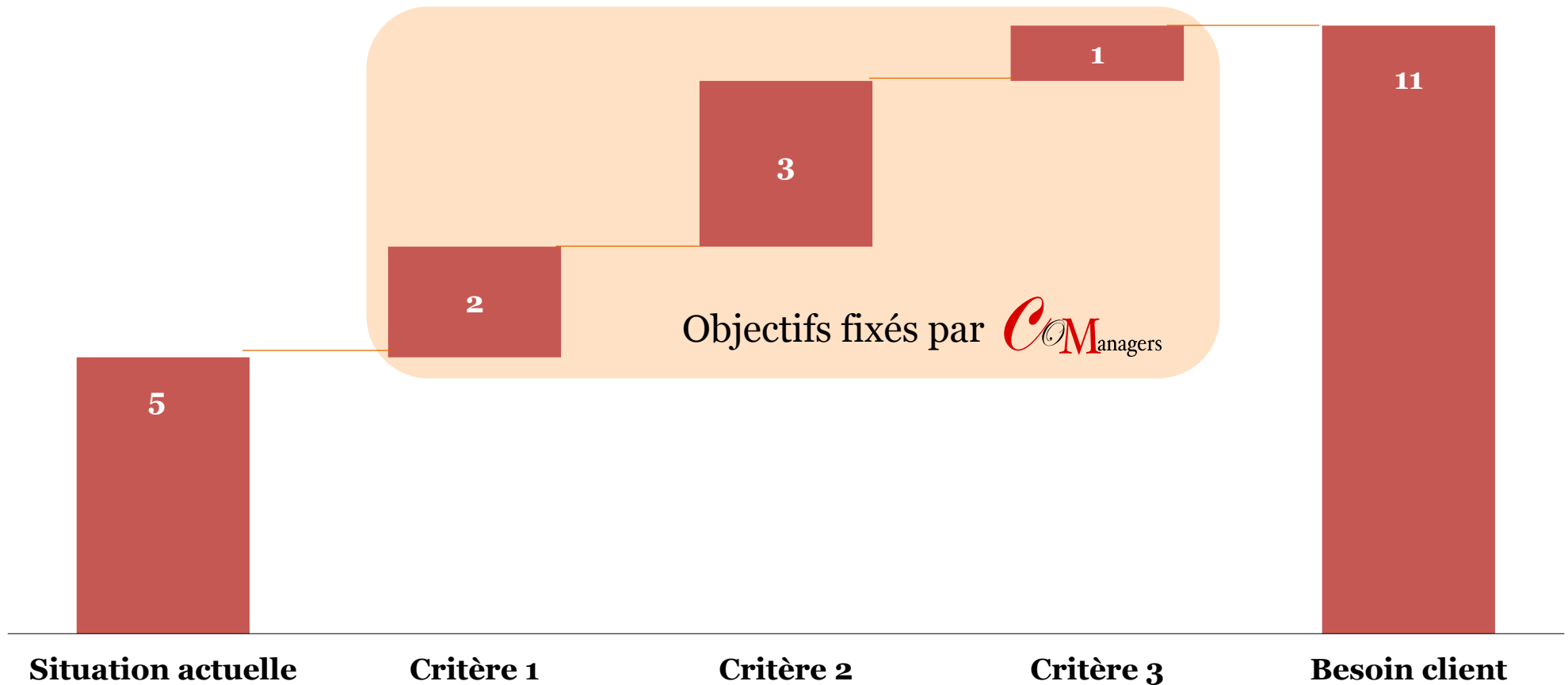
Nous suivons une méthodologie élaborée afin de nous assurer de vous apporter une valeur ajoutée significative et appropriée a votre besoin. Notre processus répond a une volonté de travailler en toute transparence et dans la proximité avec nos clients, dans le respect des valeurs qui font notre ADN.



# Notre démarche client



# Notre approche quantitative



# Notre approche qualitative



Etudes et theories

Sondages critères

Veille de la  
conccurrence

# Coaching

“ Diriger,  
ce n’est rien d’autre  
que de motiver les  
autres. ”



Lee Iacocca  
Ancien dirigeant de Ford et Chrysler

## Notre offre de coaching

Le coaching d'équipe tient compte à la fois des différences individuelles et des espaces communs où les membres de l'équipe peuvent travailler sur des objectifs qui les réunissent comme entité. Donc le coaching d'équipe a pour mission permettre l'expression des talents individuels tout en conservant la plus grande cohésion possible dans leurs modes de fonctionnement collectif

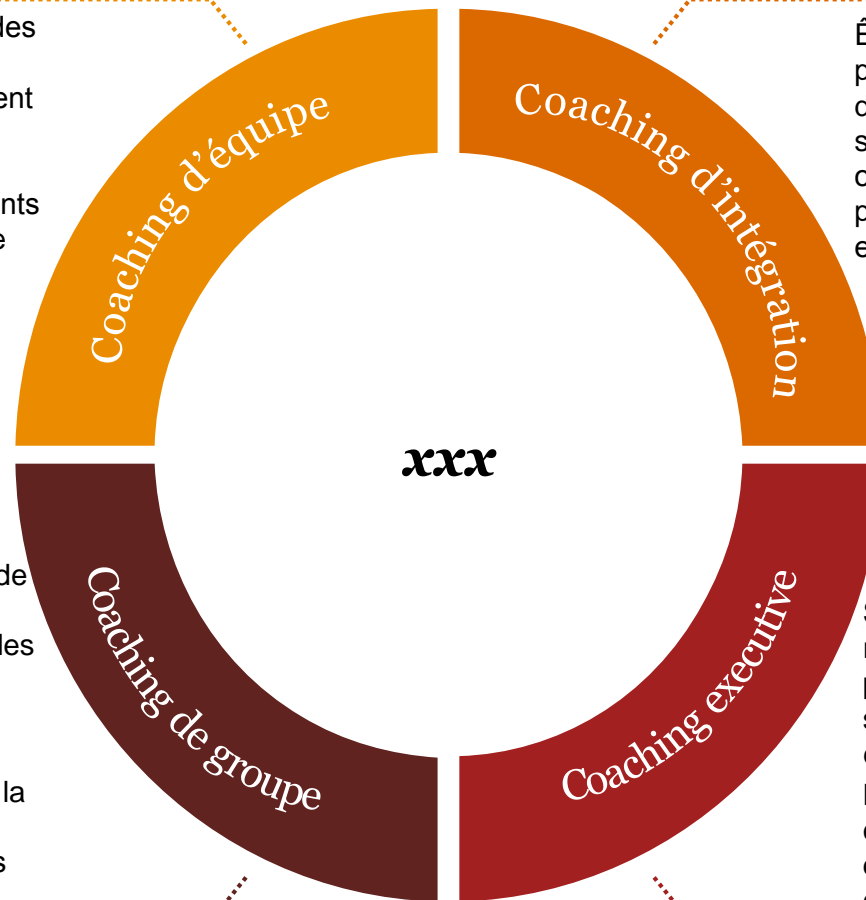
Le coaching de groupe favorise l'échange de pratiques entre pairs ou départements, permet de trouver en groupe des solutions à des problématiques communes, à mettre en place des pratiques de gestion plus efficaces dans les équipes.

Les principaux sujets peuvent être la communication, les relations interpersonnelles, la délégation, la confiance en soi, la gestion de l'équipe, les habiletés de gestion, la gestion des priorités, le leadership, la gestion des conflits...

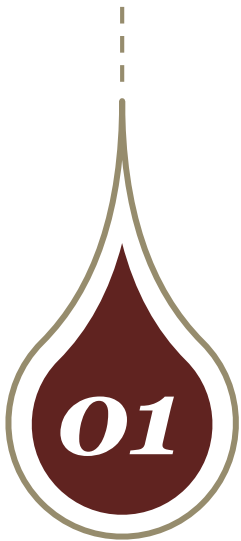
Être accompagné dans ces circonstances permet au nouveau gestionnaire de développer une meilleure compréhension de son environnement et du contexte organisationnel et d'implanter progressivement des stratégies plus efficaces que s'il était laissé à lui-même.

Se concentre sur l'aspect systémique du rôle du cadre, son leadership, son impact personnel, ses habiletés de communication, sa pensée stratégique ainsi que son équilibre personnel.

Les coach possèdent, dans la plupart des cas, une expérience significative à titre de dirigeant eux-mêmes, ou encore comme consultant organisationnel.

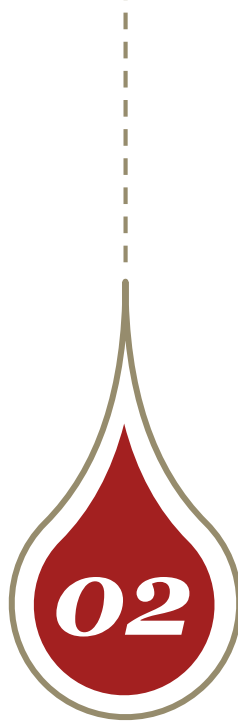


# Coaching homogène



*Par fonction*

*Exemple : commerciaux ou auditeurs ou tele-acteurs*



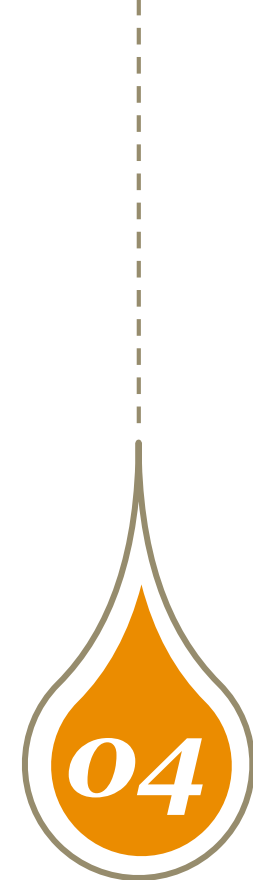
*Par grade*

Exemple tous les managers ou superviseurs ou directeurs



*Par département*

Exemple : Le département emission d'appels, le département immobilier...



*Par compétence*

Par exemple: coaching pour mieux négocier ou coaching pour mieux vendre

# Coaching hétérogène

## Coaching de groupe:

Réussir son intégration dans l'entreprise:  
Comprendre l'entreprise, ses valeurs, son fonctionnement...

Leadership:

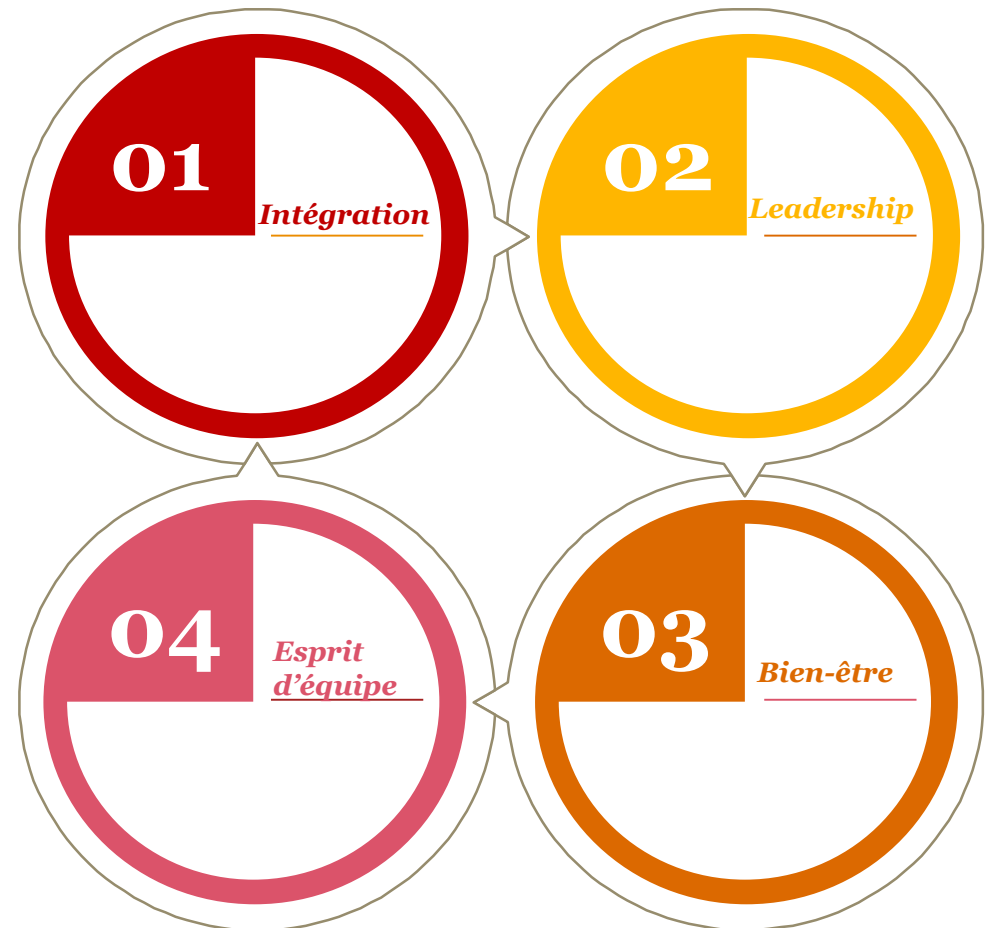
Améliorer le management de son équipe, diriger par l'exemple  
et l'écoute

Mieux travailler en équipe:

Apprendre à dissocier les tâches individuelles des tâches  
collectives, être productif en groupe...

Bien être dans l'entreprise:

Créer un bon environnement de travail, gérer son stress, gérer  
sa productivité...

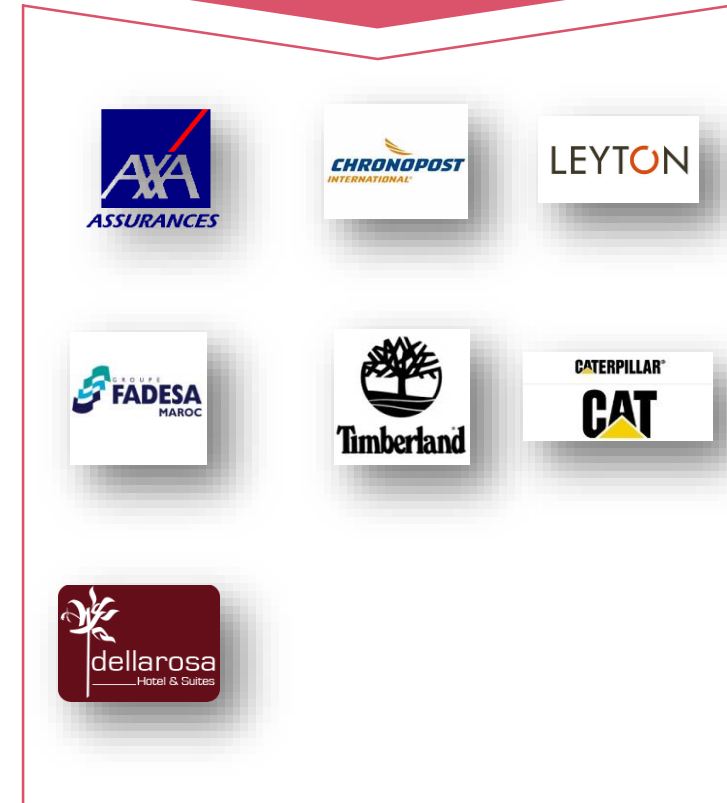


## Nos références

*Des Leaders nationaux...*



*... et internationaux*



## Nos contacts



14, Bd de Paris, Casablanca  
2ème étage – Apt n° 23

**01**



05 22 27 00 20  
06 74 02 80 02

**02**



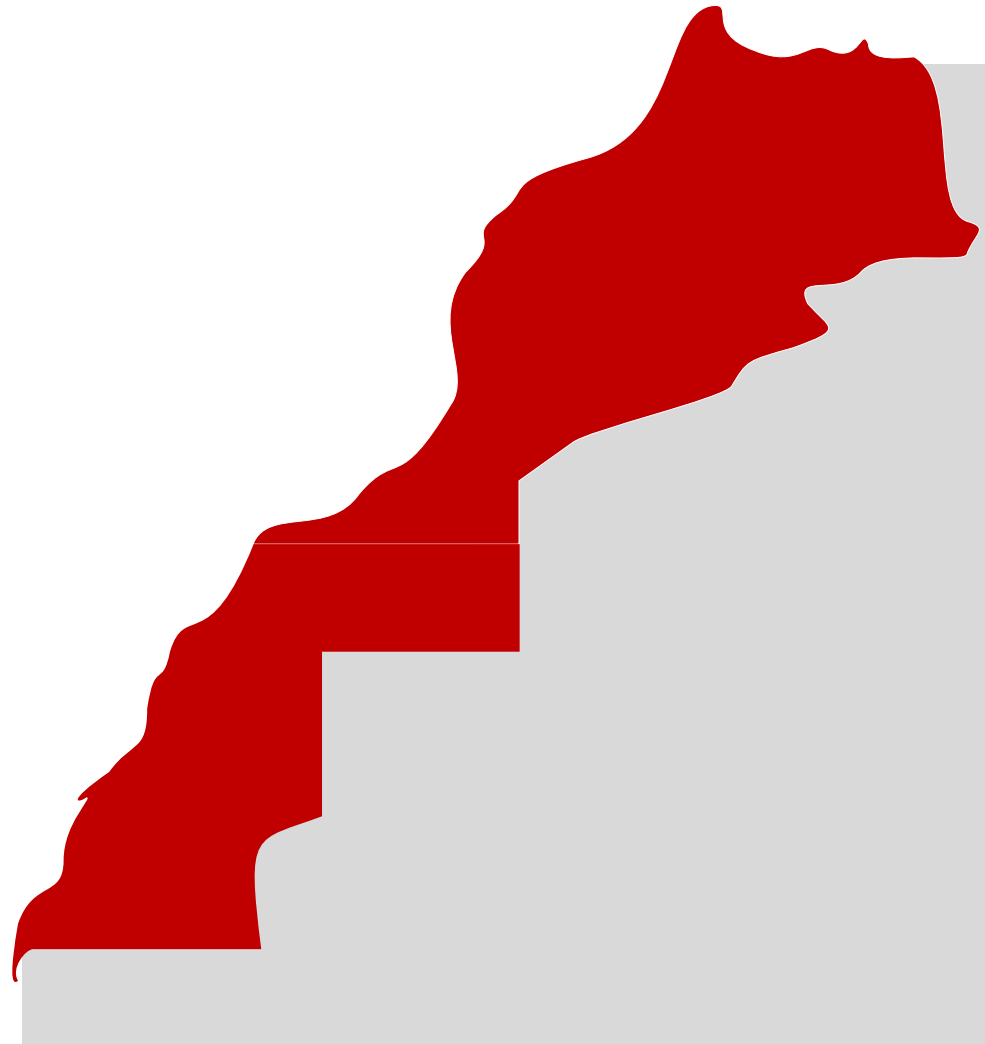
comanagers11@gmail.com

**03**



CoManagers

**04**

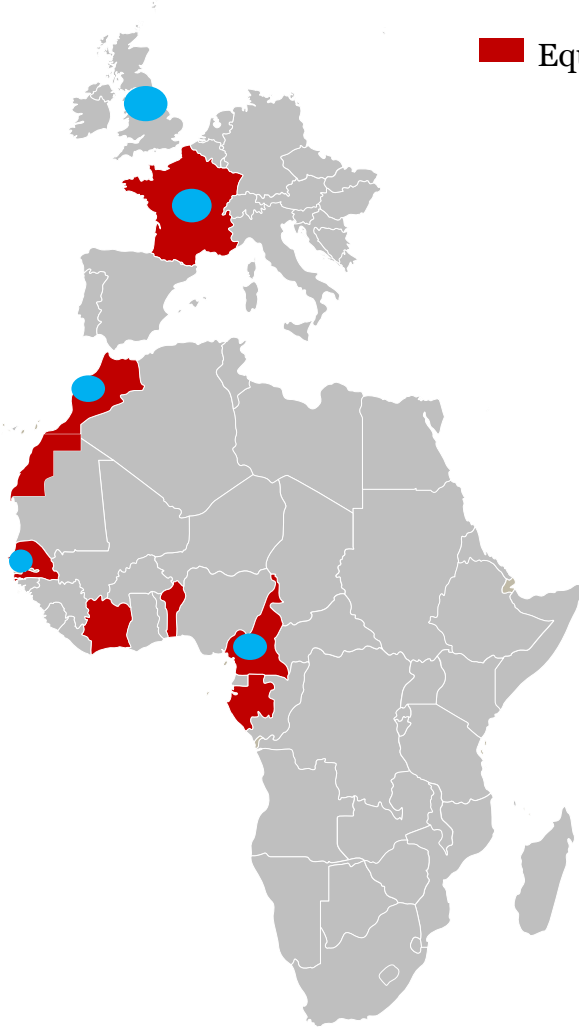


# The END

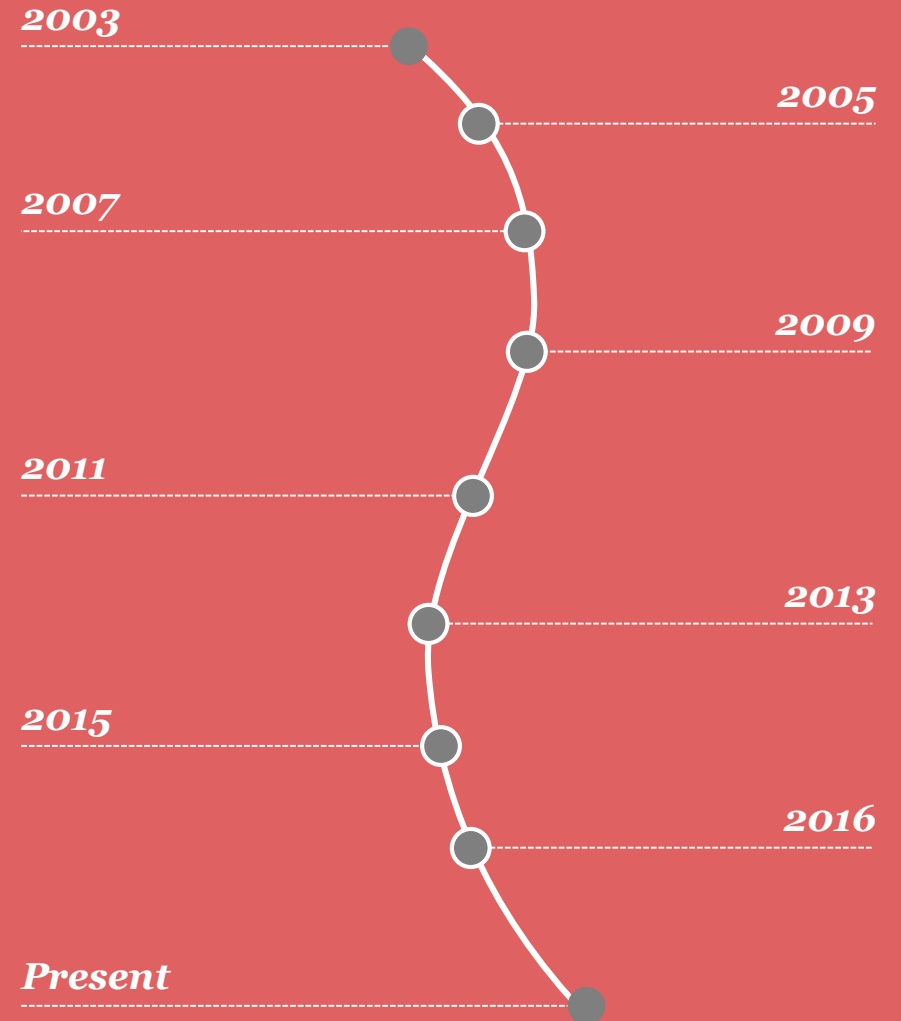
Et options supplémentaires:

Au lieu de la  
slide 2 ?

- Clients de CoManagers
- Equipe de CoManagers



## L'histoire CoManagers



Au lieu de la slide 32 ?

