

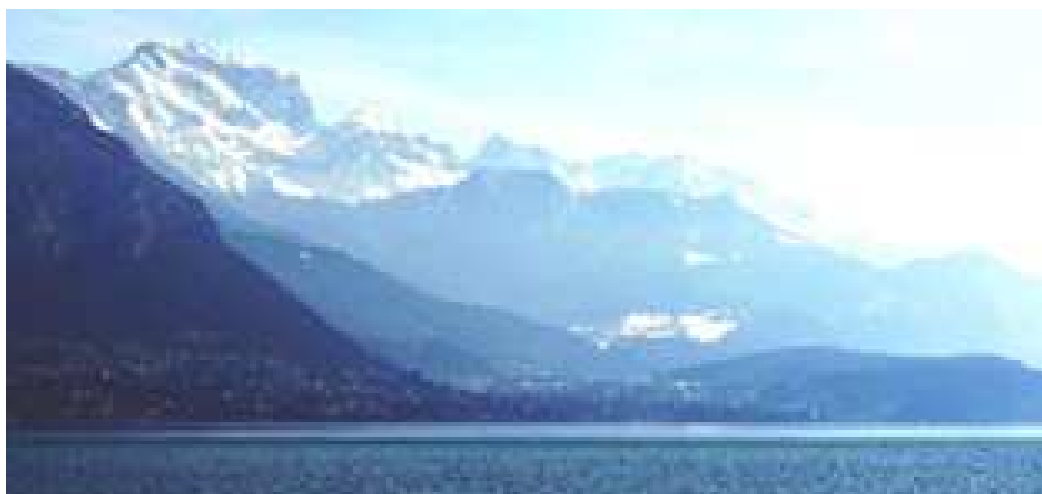
FORMATIONS

2011-1012

Formation collective et individuelle

Coaching personnalisé

ANNECY





Rea-active : est une structure dédiée à l'accompagnement individuel et collectif, pour l'amélioration de la qualité de vie, de la santé et des performances.

Des spécialistes de l'accompagnement dans les domaines de la santé, du coaching, et de la formation. Situés à Annecy, nous vous proposons des accompagnements sur site, ou des interventions en cabinet privé.

1. Formations individuelles et collectives
2. Cohésion d'équipe
2. Gestion et prévention des RPS
(Risques psycho-sociaux)
4. Coaching individuel
(savoir faire et savoir être dans ses fonctions)

NOS ATOUTS :

Pour l'entreprise, la force et la réactivité d'un réseau de professionnels pour répondre à vos besoins spécifiques, en coaching individuel, cohésion d'équipe, gestion et prévention des risques psycho-sociaux et formations sur mesure.

- *Des formations individuelles pour gagner en efficacité, s'adapter à votre disponibilité, et évoluer concrètement dans le temps. Application des outils entre 2 séances.*
- *Possibilité pour chaque stagiaire, d'un suivi en coaching individuel pour renforcer l'acquisition des compétences.*

La double compétence de nos intervenants en coaching et en formation permet de mettre en œuvre des formations collectives avec une attention individualisée.

NOTRE MISSION :

Mettre à disposition de l'entreprise des formations collectives ou individuelles sur mesure, ou participation aux formations inter entreprise.

Permettre aux entreprises d'atteindre leurs objectifs, de transcender les difficultés environnementales et contextuelles, en utilisant les ressources et la motivation de leurs équipes.

Transmettre un savoir, une passion, visant l'équilibre et l'autonomie, la réussite de l'être humain dans son milieu professionnel et dans sa vie privée.

L'association d'intervenants passionnés performants, avec des compétences spécifiques et des valeurs communes.

UN PARTENARIAT :

La puissance et l'expertise du réseau **PPI (Paul Pyronnet Institut)** permettant de répondre à vos besoins en vous proposant un vaste choix d'interventions.

NOS LOCAUX :

Nous vous recevrons dans un cadre confortable et discret, dans nos locaux situés, **615 route du pont de Brogny 74370 PRINGY. (ANNECY)**



NOS FICHES FORMATION :

PRATIQUEZ LA COHESION d'EQUIPE	5
SENSIBILISATION AUX RISQUES PSYCHO-SOCIAUX	6
COMMUNIQUER EFFICACEMENT	7
ETRE PLUS EFFICACE EN GERANT SON STRESS	8
AFFIRMATION DE SOI	9
DECOUVRIR ET APPLIQUER les bases du management.....	10
NEGOCIER AVEC LA PNL	11
MIEUX VENDRE AVEC LA PNL	13
DECOUVRIR et APPLIQUER les fondamentaux de la PNL	14
PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC	15
NOS FORMATIONS INDIVIDUELLES SUR MESURE	16
LES FORMATEURS	17
FORMULAIRE D'INSCRIPTION	18
Planning des formations inter-entreprise.....	20

PRATIQUEZ LA COHESION d'EQUIPE

Présentation



Vous recherchez des solutions efficaces et pragmatiques pour tendre vers l'équilibre et la performance économique, sociale, environnementale d'une organisation.

Cette formation vous permettra d'acquérir une pratique vous permettant de mettre en œuvre, une démarche spécifique de cohésion d'équipe. Plus qu'une démarche de coaching d'équipe, cette méthode constitue à elle seule une nouvelle dynamique d'accompagnement. Objectifs : améliorer qualité, performance, créer du lien, et appliquer des actions concrètes et simples, qui permettront une réelle évolution. Méthode reconnue depuis 10 ans mis au point par Paul Pyronnet.

Durée et lieu de la formation

Durée : 3 jours

(Possibilité de formation en 5 jours (nécessitant des pré-requis) pour les personnes voulant devenir formateur en cohésion d'équipe, nous contacter)

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

- Acquérir une pratique suffisante pour mettre en œuvre une démarche dans les meilleurs délais.
- Comprendre le mécanisme de motivation en groupe, les principes d'une efficacité collective.
- Savoir amener le groupe à mettre en place des actions concrètes, précises, et réalistes pour atteindre un objectif défini.

Public concerné et Pré-requis

Coach, formateur, manager, consultant, chef d'entreprise

Programme (ou thèmes) de la formation

- Comprendre et intégrer les principes fondateurs qui sous-tendent la démarche Cohésion.
- Situer cinq axes possibles d'évolution en termes de cohésion sur les plans individuels et collectifs
- Identifier les dynamiques managériales possibles et leurs conséquences sur les résultats de l'équipe.
- Intégrer à partir de mise en situation pratiques les différentes étapes de la cohésion

Des méthodes pour :

Mettre à jours les valeurs individuelles et collectives

Identifier sa mission commune et le choix de ses partenaires à privilégier.

Définir collectivement les critères de satisfaction propres à chacun des partenaires

Accompagner les responsables dans la prise en compte de la mobilisation des équipes

Mettre en cohérence et évaluer l'ensemble des actions de progrès

SENSIBILISATION AUX RISQUES PSYCHO-SOCIAUX

Présentation

Les risques psychosociaux, comment démystifier les difficultés dans la gestion des RPS. Comment aborder les risques psychosociaux comme une famille de risques professionnels à part entière sans la marginaliser. Vous apprendrez par la pédagogie de la découverte, de jeux et d'analyse.

Durée et lieu de la formation

Durée : 1 journée

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

- Découvrir de quoi on parle, quelles sont les méthodes utilisées dans la gestion des RPS
- Démystifier le sujet et rendre ce thème abordable
- Clarifier le vocabulaire
- Aborder les risques psychosociaux comme les risques professionnels à part, sans en faire une focalisation
- Identifier les éléments nécessaires dans la mise en place d'un projet de prévention des RPS
- Détecter les erreurs à ne pas faire, les conduites à tenir.

Public concerné et Pré-requis

DRH, manager, responsable de formation, dirigeant, membre du CHSCT

Programme (ou thèmes) de la formation

• **La communication efficace** : comment être orienté en mode solution (cette phase est indispensable car bien souvent c'est une étape qui fait défaut et qui peut bloquer les acteurs dans la mise en œuvre de solutions de prévention ou de traitement de situations de crises), spectre émotionnel et filtres, nœud relationnel, ...

• **Le champ des risques psychosociaux** : S'accorder sur un vocabulaire commun : définir de quoi on parle : facteurs de risques, conséquences, symptômes, indicateurs, méthodes de diagnostic, prévention primaire, secondaire, tertiaire, différencier l'approche individuelle de l'approche collective, traitement et prévention, ...
Apport théorique et technique sur les facteurs de réussite de la prévention des risques psychosociaux : cartographie des risques psychosociaux, définitions ...

• **L'analyse et traitement des « situations problèmes »** : exercice après visionnement d'une vidéo.
Apport théorique et technique sur les facteurs de réussite de la prévention des risques psychosociaux : le « radar des RPS » pour l'analyse des « situations problèmes », une matrice de priorisation des actions de traitement, ...

• **La prévention** : mise en situation « le départ en vacances » analyse graphique et de risques des impacts des risques psychosociaux.
Apport théorique et technique sur les facteurs de réussite de la prévention des risques psychosociaux : outils de prévention des risques psychosociaux (indicateurs, méthodes de diagnostic et d'évaluation, ...)

COMMUNIQUER EFFICACEMENT

Présentation

*Cette formation vous permettra d'acquérir les bases de la communication efficace. De comprendre les mécanismes humains en terme de communication .Changer vos propres habitudes inadaptées et acquérir un savoir être et un savoir faire en communication, gestion des conflits.
50 % de théorie, 50 % de pratiques, basée sur la théorie de la découverte.
Les temps d'application entre les stages vous permettra, une évolution rapide
Possibilité d'associer à un coaching individuel.*

Durée et lieu de la formation

Durée : 1 + 1+ 1 Nombre + possibilité d'accompagnement individuel

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

*Acquérir un savoir faire et un savoir être en terme de communication
Savoir comprendre ses interlocuteurs et se faire comprendre
Savoir se positionner face à un conflit- une négociation*

Public concerné et Pré-requis

Chef d'entreprise, manager, cadre, chef d'équipe, tous salariés

Programme (ou thèmes) de la formation

- *Découverte des principes de la communication*
- *Découverte des erreurs de communication en fonction du mécanisme du cerveau*
- *Savoir questionner efficacement*
- *Pratiquer l'écoute active*
- *La place du corps en termes de communication*
- *L'impact de mes convictions en termes de communication*
- *Travail personnel sur mes acquis et mes points d'amélioration*
- *Savoir convaincre*
- *Savoir gérer un conflit*

ETRE PLUS EFFICACE EN GERANT SON STRESS

Présentation

Analyser et évaluer son propre stress. En connaître l'intérêt et les effets délétères.
Savoir concrètement faire face aux situations stressantes, avoir accès à des ressources émotionnelles utiles. Ce stage vous apportera un savoir faire et un savoir être, pour être plus serein et plus efficace au travail.

Durée et lieu de la formation

Durée : 3 jours (2j + 1 j)

Lieu : Résidence pré-saint jean

Les objectifs de la formation

- Connaître les mécanismes du stress et son utilité
- Analyser et évaluer son propre stress
- Modifier ses habitudes émotionnelles
- Modifier ses habitudes de pensée, Réagir de façon constructive
- Apprendre la relaxation rapide.
- Améliorer son stress par la gestion du temps
- Prendre une décision sereinement
- Appliquer une hygiène de vie en accord avec vos obligations professionnelles

Public concerné et Pré-requis

Aucun pré-requis,

Public concernés : chef d'entreprise, salariés, cadre, manager

Programme (ou thèmes) de la formation

- Connaître les mécanismes du stress et son utilité
 - . Qu'est-ce le stress ?
 - . Comment fonctionne le cerveau
 - . Test d'évaluation de son propre stress
- Comment agir sur le stress ?
 - . Modifier ses habitudes émotionnelles
 - . Stress perception, et expression
 - . Reconnaître et modifier ses habitudes de pensée
- Acquérir un savoir faire et un savoir être
 - . Savoir gérer son temps
 - . Savoir se fixer des priorités
 - . Utiliser ses valeurs, ses émotions, pour mieux faire face aux demandes
 - . Savoir prendre une décision sereinement
 - . Faire face aux difficultés : méthode de résolution de problème
- Appliquer une hygiène de vie en accord avec vos obligations professionnelles
- . Apprentissage de relaxation rapide en cas hyper-stress
- . Connaître les petits actes en termes d'hygiène de vie, adaptable au travail
- . Accéder à des ressources et se mettre dans un état émotionnel satisfaisant.

AFFIRMATION DE SOI

Présentation

S'affirmer c'est savoir sans émotion trop importante, demander ou refuser, savoir engager la conversation, verbaliser ses idées et ses sentiments lorsque c'est nécessaire, tout en gardant une bonne relation avec son interlocuteur. Affirmation de soi et communication au travail, Pour les managers, salariés, chef d'équipe et pour toute personne désirant créer des relations productives, efficaces et agréables.

Améliorer la gestion du stress liée à sa communication, et à sa posture...

70 % pratique -30 % de théorie (méthode comportementale et cognitive, pnl, AT)

Durée et lieu de la formation

Durée : 2j + 1j

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

Formulés avec des verbes d'action :

- comprendre les mécanismes de l'anxiété dans les relations
- Améliorer sa communication verbale et non verbale
- Comprendre les mécanismes des comportements inhibés, agressifs et affirmé
- Désamorcer un conflit en ayant une posture d'ouverture et d'affirmation
- Désamorcer son propre mécanisme d'inhibition
- savoir s'affirmer avec assertivité dans ses fonctions.

Public concerné et Pré-requis

Aucun pré requis – pour les managers, chef d'équipe.

Programme (ou thèmes) de la formation

Comment devient-on anxieux dans ses relations ?

La communication :

- Mesurer votre niveau de communication
- Quelles sont les composantes de la communication ?
- Comment écouter ?
- Comment améliorer son message ?
- Communiquer pour gérer le stress ?

Les différents types de comportement relationnels

Comment s'affirmer ?

- Analyse de la position de l'autre
- Quelles sont les raisons de la non affirmation
- Comportement et personnalité

Comment changer ?

- La restructuration cognitive
- Savoir se clamer
- Savoir persister
- Savoir questionner
- Savoir accueillir
- Savoir faire passer une information
- Savoir faire une demande, faite un compliment
- Savoir désarmer sa propre colère

Affirmation et fonction ?

- S'affirmer dans ses fonctions

DECOUVRIR ET APPLIQUER les bases du management

Présentation

Une formation qui allie coaching et formation collective, pour découvrir et appliquer très concrètement les bonnes pratiques du management au quotidien.

Des outils pour animer, motiver et piloter une équipe

Les points forts : exercices d'application entre les séances, suivies d'un accompagnement individuel

Durée et lieu de la formation

Durée : 2+1+1 jour

Avec séances individuelles intermittentes

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

- Mieux comprendre son rôle de manager
- Se positionner en manager au sein de son équipe
- Motiver ses collaborateurs
- Acquérir des outils pratiques, un savoir faire et un savoir être : la posture de manager

Public concerné et Pré-requis

Encadrement intermédiaire, responsable d'équipe venant de prendre ses fonctions ou souhaitant améliorer son management

Programme (ou thèmes) de la formation

Se positionner en manager au sein de l'équipe

- Les fondamentaux du management
- Comprendre le rôle du manager – les différents styles de management
- Connaître et comprendre son style de management
- Identifier ses points forts et axes d'amélioration

Comprendre et motiver ses collaborateurs

- Les fondements de la motivation (pyramide de Maslow)
- Fixer des objectifs (méthode SMART)
- Communiquer au quotidien
- La gestion des conflits

Mieux communiquer avec son équipe

- Les bases et fondements de la communication
- Mettre en place des temps de communication efficaces :

Animer des réunions

Mettre en place des entretiens annuels individuels productifs

NEGOCIER AVEC LA PNL

Présentation

Cette formation basée sur le comportement humain utilise principalement la Programmation Neuro linguistique (PNL) . Elle vous permettra d'acquérir un savoir faire en communication en négociation, organisation. Vous obtiendrez un savoir être en termes de gestions des émotions utiles en négociation, et une posture de négociateur efficace.

Formation qui alterne entre jeux de rôle et exposé théorique (50 % pratique- 50 % de théorie)

Durée et lieu de la formation

Durée : 3 j (2j + 1 j)

Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

Découvrir les différents types de négociation

Savoir préparer une négociation

Trouver en soi les ressources nécessaires pour réussir une négociation

Savoir créer un climat de confiance

Définir le cadre de la négociation

Reconnaître la personnalité et la motivation de votre partenaire

Appliquer une méthode de négociation efficace, basée sur la PNL et a négociation raisonnée.

Public concerné et Pré-requis

Tous public, chef d'entreprise, manager, négociateur

Programme (ou thèmes) de la formation

Partir de votre expérience :

- . Négociation au quotidien
- . Les différents types de négociation (approche compétitive)

Se connaître et s'améliorer pour mieux négocier

- . Développer des états internes positifs
- . Développer des croyances utiles, se libérer des croyances limitantes.
- . Utiliser son mental pour acquérir une posture productive.

Savoir préparer une négociation :

- . Recueillir les éléments indispensables
- . Se préparer mentalement
- . Connaître ses limites

Créer un climat de confiance :

- . Pratiquer l'écoute active – le feed back
- . Reconnaître les obstacles à une bonne communication
- . S'adapter au système sensoriel pour être plus en relation avec son interlocuteur
- . Posture et négociation

Définir le cadre de la négociation

- . Le langage de la précision

- . Trouver un cadre commun en harmonisant les objectifs
- . Élargir le gâteau
- . Affirmation de soi
- . Surmonter les tactiques d'influence d'un interlocuteur

Saisir la personnalité et les motivations de votre partenaire

- . La carte du monde
- . Les méta programmes comportementaux

Méthode de négociation efficace

- . Savoir faire une proposition
- . Les 6 règles d'or d'une négociation gagnant-gagnant
- . Déverrouiller en souplesse une situation bloquée
- . Schéma méthodique de la PNL appliquée à la négociation

.

MIEUX VENDRE AVEC LA PNL

Présentation

La Programmation neuro linguistique est aujourd'hui reconnue en entreprise, pour sa puissance en termes de communication et de vente. Comment utiliser les capacités du cerveau pour mieux vendre ? Influencer votre client avec intégrité. Questionner votre interlocuteur en fonction de son profil de personnalité. 3 jours pour apprendre et appliquer la PNL pour mieux être en relation, et mieux vendre votre produit. Construire un argumentaire adapté au client.

Durée et lieu de la formation

Durée : 2 j + 1 j
Lieu : Annecy

Les objectifs de la formation

- Partir de vos acquis pour améliorer vos compétences en vente.
- Acquérir la posture de commerciale performante (communication verbale et non verbale)
- Questionner pour accorder votre argumentaire aux besoins du client
- Découvrir les filtres psychologiques « méta-programme de votre clients »
- Utiliser la puissance du mentale pour conclure une vente en respectant l'intégrité du client.

Public concerné et Pré-requis

Tous public
Aucun pré-requis
8 personnes maximum

Programme (ou thèmes) de la formation

Le cadre général de la PNL : l'origine de la PNL, sa philosophie, ses nouveaux développements en coaching personnel, management, vente.

Processus de vente : définir un processus de vente efficace. Renforcer vos acquis, lever vos freins. Comprendre l'influence de votre personnalité sur vos capacités à vendre.

Communication verbale et non verbale. Savoir accompagner et guider les clients, accueillir et transformer une objection. Questionner pour convaincre. Les mots qui font vendre : l'impacte du linguistique sur la vente.

Les méta programmes : Utiliser les filtres de la personnalité pour mieux questionner et vendre. Créer un argumentaire pour découvrir les méta programmes et les valeurs de vos clients.

Utiliser la puissance du mental gérer ses émotions lors d'une négociation importante, et rester motivé au quotidien. Conclure une vente en respectant l'intégrité du client.

DECOUVRIR et APPLIQUER les fondamentaux de la PNL

Présentation

3 jours pour découvrir la puissance de la Programmation Neuro-linguistique, en termes de communication interpersonnelle, de développement personnel (confiance en soi, motivation) et de gestion des émotions. Pour toute personne désireuse d'améliorer son potentiel en termes de relation et d'efficacité. Savoir se motiver ou motiver un collaborateur. Ce stage est la première étape pour devenir technicien PNL. 70% de pratique et 30 % de théorie. Prise en charge DIF possible

Durée et lieu de la formation

Durée : 3 jours

Lieu : Résidence pré-St- Jean, 11 chemin du Bray 74 940 Annecy le vieux

Les objectifs de la formation

Formulés avec des verbes d'action :

- Communiquer de façon plus efficace
- Mettre à jour et clarifier un objectif
- Améliorer vos états émotionnels : ressource, confiance en soi, motivation
- Découvrir vos aspirations profondes (professionnelles et personnelles)
- Améliorer votre environnement personnel et professionnel

Public concerné et Pré-requis

Tout public, manager, dirigeant, salariés

Programme (ou thèmes) de la formation

Le cadre général de la PNL : l'origine de la PNL, sa philosophie, ses nouveaux développements en coaching personnel, management, gestion des équipes, gestion du stress.

La méthodologie des objectifs : Formuler clairement un objectif et réunir les éléments qui permettront de mieux le concrétiser. Motiver par l'objectif.

La conduite des états internes : Accéder volontairement à un état ressource, gérer le stress, modifier ses réactions émotionnelles inadéquates.

La communication verbale et non verbale : Développer un système relationnel riche, établir ou rétablir une relation plus positive, savoir comment écouter son interlocuteur, lui poser les bonnes questions et l'accompagner de façon plus constructive vers son propre développement.

La direction de vie : Vous pencher sur votre vie personnelle et professionnelle, lui donner plus de sens. Développer celle-ci en cohérence avec vos aspirations personnelles

PRENDRE LA PAROLE EN PUBLIC

Présentation

Il est fréquent, dans une activité personnelle ou professionnelle de devoir prendre la parole en public.

Un exposé devant une équipe, un discours devant un groupe, la prise de parole au sein d'une assemblée, voire un oral devant un jury... autant de situations dans lesquelles l'aisance va faire toute la différence.

Car il est essentiel de maîtriser les clés de la prise de parole afin de mobiliser son public et de faire passer son message.

Durée et lieu

Durée : 2 jours

Lieu : Annecy

Objectifs

Au terme de la formation, les participants seront capables de :

- Préparer un discours et ses supports,
- Se préparer mentalement,
- Dominer leur trac,
- Animer leur présentation de manière dynamique et captivante,
- Gérer les aléas du « direct » (problèmes techniques, contradicteurs, brouhaha, interruptions...),

- Répondre aux questions faciles comme difficiles, voire « piégeuses »
- Conclure avec pertinence

Public concerné

- Toutes personnes amenées à prendre la parole en public quelle que soit la taille de l'auditoire.

NOS FORMATIONS INDIVIDUELLES SUR MESURE

Présentation

Vous former en individuel vous permettra de créer une formation spécifique a vos besoins.

La double compétence de coach-formateur de nos enseignants vous permettra d'acquérir un savoir faire et un savoir être (coaching comportementaliste).

Une flexibilité au niveau des horaires, et les exercices d'application permettent un suivi et une efficacité sur le terrain, face à vos réalités.

(Possibilité d'intégrer des séances individuelles entre certaines séances collectives)

Durée et lieu de la formation

Durée : sur mesure

Lieu : *Annecy*

Types de formation en individuel

- *gestion du temps*
- *les bases du managements*
- *gestion des priorités*
- *Mieux vendre*
- *négociation*
- *risques psycho-sociaux*
- *communication*
- *affirmation de soi – confiance en soi*

Public concerné et Pré-requis

Chef d'entreprise, manager, salariés

Programme (ou thèmes) de la formation

Sur mesure

LES FORMATEURS

Haut niveau de connaissances et de compétences sans cesse réactualisés. La double compétence de coach et de formateur, donne une dimension individualisée, à nos formations collectives.



Tania LAFORE
Cabinet Réa-active

Structure dédiée à l'accompagnement individuel et collectif, pour l'amélioration de la qualité de vie, de la santé et des performances.

Coach en entreprise, et formatrice PNL chez Paul Pyronnet Institut (reconnue depuis 20ans).

Coach professionnel, passionnée par les comportements humains et les stratégies de changements, la communication et l'efficacité au travail, après 20 ans d'expérience en entreprise en tant que soignante, négociatrice et chef d'entreprise. Tania Lafore est la fondatrice de Réa-Active. Elle intervient auprès des entreprises, dans le cadre de cohésion d'équipe, de coaching de dirigeant, formation, elle est spécialisée en communication et gestion du stress.

Sensible au bien être au travail, sa formation d'infirmière est un plus dans la gestion des risques psycho-sociaux en entreprise



Paul PYRONNET
Fondateur de l'Institut PPI

Organisme de formation professionnelle spécialisé dans les domaines de la communication et des relations humaines, tant dans le domaine professionnel que dans la sphère privée

Il a conçu la **Démarche COHESION** dans les années 90.

Formateur-coach, conduit depuis 1987 des démarches d'accompagnement individuel et collectif dans des environnements très variés. Spécialiste des organisations, il discerne ce qui motive les personnes dans leurs choix et ce qui les fera opter pour un nouveau projet. Ses interventions permettent la concrétisation d'objectifs partagés et rendent à chacun la responsabilité de la marche à suivre et des rôles qu'il a à jouer dans le cadre de sa mission.

Domaines d'action privilégiés : leadership et cohésion d'équipes, comportements du manager, efficacité personnelle et collective, communication et créativité.



Gilles KEROUL
GKCF - Consulting – Formation – Coaching

Ecole d'Administration et Direction des Affaires de Paris, DESS en Marketing et Communication d'Entreprise, CAPET en Economie-gestion, certifié BELBIN Interplace® et MBTI®, formé aux techniques relationnelles avancées, formateur en techniques actives d'enseignement pour des publics adultes.

Formateur, consultant, conférencier, animateur de séminaires, Gilles KEROUL intervient au sein d'organisations de toutes tailles et tous secteurs, dans tous les domaines qui touchent :

- **l'être humain au sein d'une organisation** : Communication interpersonnelle, management, gestion des tensions, des conflits, du stress, du temps...
- **la relation commerciale** : techniques de vente et de négociation, stratégie marketing ou de communication...



Thierry JOUZIER
Maitre Praticien PNL

Sa pratique quotidienne est tournée vers les métiers de la formation, de l'écoute, de la médiation et du recrutement. Spécialisé dans le recrutement et le management, il a accompagné de nombreuses entreprises dans leur évolution.

*(Plus de vingt ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial et du management, m'ont amené à m'intéresser à la seule chose vraiment importante dans l'entreprise : **les Hommes et leur évolution.***



FORMULAIRE D'INSCRIPTION

Ce document peut être reproduit ou téléchargé sur notre site Internet

www.rea-active.com

Demande
d'inscription
à retourner à :

REA-Active
71 rue Cassiopée
74640 CHAVANOD

Tél. 33 (0)4 50 69 04 25
contact@rea-active.com

www.mieux-vivre-pnl.fr
www.rea-active.com

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

Tél : _____ Port : _____

E-mail : _____

Activité professionnelle : _____

Adresse de facturation : _____

Code Postal : _____ Ville : _____

Prise en charge : **Individuelle** **Entreprise**

FORMATION CHOISIE :

Dates : du __/__/____ au __/__/____

Lieu : à _____

Ce qui représente un total de _____ Euros.

*Votre inscription devient définitive à la réception du règlement
et sous réserve d'encaissement de celui-ci.*

Règlement à l'ordre de REA-Active.

Je joins _____ chèque(s) du montant total de la formation,
soit la somme de _____ Euros.



Toute formation commencée est due dans sa totalité.

J'atteste avoir pris connaissance et accepté les modalités de participation précisées ci-après dont une copie reste en ma possession.

Fait à _____, le _____.
Signature, précédée de la mention "lu et approuvé"



Conditions de participation et générales de vente

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions de participation et de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

TARIF (Stages intra-entreprises ou sur-mesure)

Tous les frais d'hébergement et de déplacements du formateur, de l'animateur ou consultant sont indiqués hors taxes et doivent être majorés du taux de TVA en vigueur. Nos tarifs sont forfaitaires ou facturés au tarif réel sur présentation de justificatifs à la demande faite par écrit du client au moment de la signature du contrat. Tout stage commencé est dû en intégralité.

Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation. Ils sont optionnels et facturés en sus et imputables sur la participation de l'employeur dans la limite de cinq fois le minimum garanti par jour et par participant tel que défini à l'article L.141-8 du Code du Travail. Conformément à l'Art. 259-A-4° du CGI, leur prix est, sans option possible, majoré de la TVA au taux en vigueur. Même en cas de paiement total ou partiel par un OPCA, les repas sont directement facturés au client. Il appartient au client, le cas échéant, de se faire rembourser ces frais par son OPCA.

REGLEMENT

- Stages inter-entreprises :

L'acceptation de Rea-Active étant conditionnée par le règlement intégral de la facture, Rea-Active se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessous.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Rea-Active, à réception de facture.

- Stages intra-entreprises ou sur-mesure :

L'acceptation de Rea-Active est conditionnée par le règlement d'un acompte dans les conditions prévues ci-dessous.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Rea-Active.

- Un acompte de 30 % est versé à la commande. Cet acompte restera acquis à re-a-active si le Client renonce à la formation.
- Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des formations.
- En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, Rea-Active se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir.

- Règlement par un OPCA

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient de :

- Faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- L'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- S'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Rea-active n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

- Pénalités de retard

De convention expresse entre les parties, il est prévu que le défaut de paiement par le client à l'échéance, sauf report sollicité à temps et accordé par Rea-Active écrite, entraînera la :

- Déchéance du terme de l'ensemble des sommes dues par le client et leur exigibilité immédiate, quel que soit le mode de règlement qui avait été prévu,
- Facturation d'un intérêt de retard au taux de 12% dû par le seul fait de l'échéance du terme contractuel.

REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client passerait une commande à Rea-Active, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), Rea-Active pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT

Toute annulation par le Client doit être communiquée par courrier recommandé avec accusé de réception auprès de Rea-Active

Toute annulation reçue, fût-ce en cas de force majeure, moins de 15 jours francs ouvrables avant le début du stage, le montant de la participation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Pour toute annulation reçue, moins de 15 jours ouvrables avant le début du stage, l'acompte de 30 % du montant de la participation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Stages intra-entreprises, sur-mesure, conseil, autres prestations :

- * En cas de renoncement de la part de l'entreprise bénéficiaire, à l'exécution de la présente convention dans un délai de 15 jours avant la date de démarrage de la prestation de formation, objet de la présente convention, l'entreprise bénéficiaire s'engage au versement de 30 % du montant de la commande, à titre de dédommagement. Cette somme n'est pas imputable sur l'obligation de participation au titre de la formation professionnelle continue de l'entreprise bénéficiaire et ne peut faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCA.

INFORMATIQUE ET LIBERTE

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à Rea-Active en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Rea-Active pour les besoins desdites commandes.

Conformément à la réglementation française qui est applicable à ces fichiers, le Client peut écrire à Rea-Active à une telle communication des informations le concernant. Il peut également à tout moment exercer ses droits d'accès et de rectification dans le fichier de Rea-Active (article 27 de la loi 78.17 du 06 janvier 1978).

RENONCIATION

Le fait pour Rea-Active de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

LOI APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPETENCES

Si une ou plusieurs stipulations du présent contrat étaient tenues pour non valides ou déclarées comme telle en application d'une loi ou à la suite d'une décision définitive d'une juridiction compétente, les autres stipulations garderaient leurs forces et portées.

Le client ne pourra intenter aucune action, quelle qu'en soit la nature ou le fondement, plus de un an après la survenance de son fait générateur.

La validité du contrat et toute autre question relative à son interprétation, à son exécution ou à sa résiliation seront régies par les lois françaises.

Les parties conviennent de faire leur possible pour résoudre à l'amiable toute contestation susceptible de résulter de l'interprétation, de l'exécution ou de la cession du présent contrat. A défaut, ladite contestation sera soumise à la compétence exclusive du tribunal de commerce d'Annecy.

Planning des formations inter-entreprise

Affirmation de soi :

9 novembre et 7 décembre 2011
6 et 7 février 2012
1-2 juin 2012
11 et 12 octobre 2012

2 jours 1000 € HT

Gestion du stress :

18-19 octobre et 16 novembre
4 mai et 14-15 mai 2012

3jours (2+1) 1500 €

Vendre avec la PNL :

13 et 14 février 2012

3jours (2+1) 1500 €

Gestion du temps et des priorités :

2 novembre -23 novembre 2011, et 4-5 novembre 2012

1500€

Negocier avec la pnl :

7-8 et 15 juin 2012

3jours (2+1) 1500 €

Cohesion d'équipe :

12 au 16 décembre 2011

5 jours 2500€

Communication efficace :

11 et 12 octobre 2011

2 jours 1000 €

Prise de parole en public :

Nous contacter

2 jours 1000 €

Gestion des conflits :

26 et 27 octobre 2011