

Formule Découverte : 1 jour de formation
+ 1 séance de coaching

Formule Évolution : 2 jours de formation
+ 2 séances de coaching

Formule Intégralité : 3 jours de formation
+ 3 séances de coaching

COMMUNICATION

LA COMMUNICATION ASSERTIVE p.12 à 15	Titre	Développer une communication positive Code : C1D		Communiquer pour être compris Code : C1E		S'affirmer dans ses relations interpersonnelles - Code : C1I	
	Objectif de formation	Communiquer avec impact		Adapter sa communication à ses interlocuteurs		Dire les choses telles que je les pense sans blesser l'autre	
LES MESSAGES DIFFICILES p.16 à 19	Titre	Donner des feedbacks constructifs Code : C2D		Rester calme face à des comportements dérangeants - Code : C2E		Sortir des situations conflictuelles Code : C2I	
	Objectif de formation	Formuler des remarques pour faire avancer		Faire face à des situations relationnelles difficiles		Gérer efficacement les situations potentiellement conflictuelles	
LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC p.20 à 23	Titre	Préparer sa prise de parole Code : C3D		Être serein lors d'une intervention Code : C3E		Emporter l'adhésion du public Code : C3I	
	Objectif de formation	Définir son objectif et structurer son intervention		Développer ses talents d'orateur		Prendre du plaisir à convaincre et persuader son public	

Formule Découverte : 1 jour de formation
+ 1 séance de coaching

Formule Évolution : 2 jours de formation
+ 2 séances de coaching

Formule Intégralité : 3 jours de formation
+ 3 séances de coaching

MANAGEMENT

DU MANAGEMENT AU LEADERSHIP p.24 à 27	Titre	Adopter toute la stature du manager Code : M1D		Coacher vos collaborateurs et vos équipes Code : M1E		Devenir un leader inspirant Code : M1I	
	Objectif de formation	Prendre sa place et définir son style		Adopter une posture de manager coach		Fédérer autour d'une vision	
LA FORMATION p.28 à 31	Titre	Préparer une action de formation stimulante - Code : M2D		Adopter la posture de formateur Code : M2E		Animer sa session Code : M2I	
	Objectif de formation	Construire sa formation en fonction des objectifs et du public		Prendre du plaisir et embrasser toutes les dimensions du rôle de formateur		Être à l'aise dans son animation	
L'ACCOMPAGNEMENT DE L'ÉQUIPE p.32 à 35	Titre	Animer des réunions efficaces Code : M3D		Recruter durablement - Code : M3E		Développer l'Intelligence collaborative Code : M3I	
	Objectif de formation	Rendre ses réunions productives		Recruter et garder une personne en adéquation avec un poste		Exploiter les talents	



Les trois sessions de ce thème s'imbriquent les unes des autres. Ainsi, si vous suivez la session "INTÉGRALE", vous accédez au contenu complet de la formation associée à ce thème.



Formations possibles en anglais, italien et/ou espagnol selon les cas

Formule Découverte : 1 jour de formation + 1 séance de coaching

Formule Évolution : 2 jours de formation + 2 séances de coaching

Formule Intégralité : 3 jours de formation + 3 séances de coaching

EFFICIENCE

L'EFFICACITÉ COUPLÉE À LA SÉRÉNITÉ p.36 à 39	Titre	Se gérer dans le temps pour en gagner Code : E1D		Titre	Développer un état d'esprit positif et serein Code : E1E		Titre	Oser pour réussir Code : E1I	
	Objectif de formation	Développer son efficience		Objectif de formation	Gagner en sérénité		Objectif de formation	Exploiter son potentiel	
LES RESSOURCES PERSONNELLES p.40 à 43	Titre	Booster sa vitalité grâce à l'alimentation Code : E2D		Titre	Gagner en efficacité professionnelle grâce à sa vie personnelle - Code : E2E		Titre	Se connaître pour optimiser son potentiel Code : E2I	
	Objectif de formation	Augmenter votre vitalité et votre efficacité grâce à l'alimentation haute vitalité.		Objectif de formation	Améliorer ses relations familiales pour libérer et orienter son énergie...		Objectif de formation	Gérer ses émotions et ses besoins pour gagner en équilibre de vie	
L'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT p.44 à 47	Titre	Comprendre les enjeux du changement Code : E3D		Titre	Accompagner les phases du changement pour le réussir - Code : E3E		Titre	Fédérer autour du changement Code : E3I	
	Objectif de formation	Comprendre les freins et les accélérateurs du changement		Objectif de formation	Manager le changement avec efficience		Objectif de formation	Mobiliser les équipes pour favoriser le changement	

Formule Découverte : 1 jour de formation + 1 séance de coaching

Formule Évolution : 2 jours de formation + 2 séances de coaching

Formule Intégralité : 3 jours de formation + 3 séances de coaching

COMMERCIAL

MARKETING ET STRATÉGIE COMMERCIALE p.48 à 51	Titre	Analyser l'environnement pour mieux décider - Code : N1D		Titre	Se fixer des objectifs pertinents et les décliner en Plan d'Action Code : N1E		Titre	Obtenir l'adhésion de l'équipe Code : N1I	
	Objectif de formation	Analyser son entreprise, le marché, son environnement		Objectif de formation	Établir son plan d'action		Objectif de formation	Vendre sa stratégie en interne et impliquer les équipes dans le déploiement du plan d'action	
LA NÉGOCIATION p.52 à 55	Titre	Prospecter efficacement Code : N2D		Titre	Vendre avec aisance et sérénité Code : N2E		Titre	Faire de la négociation un plaisir Code : N2I	
	Objectif de formation	Tirer profit des premiers contacts		Objectif de formation	Faire adhérer sans agressivité ni soumission à une idée, un produit ou un service		Objectif de formation	Négocier gagnant-gagnant	
LA CRÉATIVITÉ p.56 à 59	Titre	Changer sa façon de penser Code N3D		Titre	Développer sa créativité au quotidien Code : N3E		Titre	Laisser libre cours à l'imagination Code N3I	
	Objectif de formation	Optimiser son potentiel créatif		Objectif de formation	Générer des idées dans une démarche structurée		Objectif de formation	Favoriser la créativité individuelle et collective	



Les trois sessions de ce thème s'imbriquent les unes des autres. Ainsi, si vous suivez la session "INTÉGRALE", vous accédez au contenu complet de la formation associée à ce thème.



Formations possibles en anglais, italien et/ou espagnol selon les cas



Tarifs 2019

Tarifs 2019 – Les prix mentionnés s'entendent hors taxes
TVA 17% pour les sessions INTRA et 3% pour les sessions INTER

TD by TC [®]	Déroulement	Tarif INTER	Tarif INTRA
		Prix par personne	Prix formule
			<i>Forfait salle, repas, et parking /jour de formation/personne : 120 €</i>
Formule Découverte	1 jour de formation + 1 coaching d'1h	720 €	2880 €
Formule Évolution	2 jours de formation + 2 coachings d'1h	1440 €	5720 €
Formule Intégralité	3 jours de formation + 3 coachings d'1h	2160 €	8580 €
FORMATION	1 à 5 jours/an	5 à 12 jours/an	> 12 jours/an
Prix HT/Journée	1950 €	1850 €	1750 €
Prix HT ½ journée	1025 €	975 €	925 €
COACHING INDIVIDUEL	< 12 heures/an	De 12 heures à 84 heures/an	> 84 heures/an
Prix HT/heure	300 €	250 €	200 €
COACHING D'EQUIPE	< 12 heures/an	De 12 heures à 84 heures/an	> 84 heures/an
Prix HT/heure	400 €	350 €	300 €



Bulletin d'inscription 2019

L'entreprise

NOM :

ADRESSE :

CP :

VILLE :

PAYS :

TÉLÉPHONE :

NOM DU RESPONSABLE FORMATION :

LIGNE DIRECTE :

E MAIL :

Date et signature (précédée de la mention
« Bon pour accord » avec nom et prénom du signataire) :

Les Participants

NOM :

PRÉNOM :

FONCTION :

E-MAIL :

LIGNE DIRECTE :

CODE DE LA FORMATION CHOISIE :

DATES : SESSION 1 SESSION 2 SESSION 3

TARIF : 720 € 1440 € 2160 €

NOM :

PRÉNOM :

FONCTION :

E-MAIL :

LIGNE DIRECTE :

CODE DE LA FORMATION CHOISIE :

DATES : SESSION 1 SESSION 2 SESSION 3

TARIF : 720 € 1440 € 2160 €

NOM :

PRÉNOM :

FONCTION :

E-MAIL :

LIGNE DIRECTE :

CODE DE LA FORMATION CHOISIE :

DATES : SESSION 1 SESSION 2 SESSION 3

TARIF : 720 € 1440 € 2160 €

- ▶ L'inscription sera définitive dès réception du paiement par virement sur le compte ING – IBAN LU59 0141 2449 1560 0000
- ▶ Les participants recevront une confirmation par mail ou courrier au plus tard trois jours avant le début de la session
- ▶ Feeling Formation & Coaching se réserve le droit d'annuler la formation si le nombre d'inscrits est insuffisant (moins de 4)



Conditions générales de vente

La société Feeling Formation & Coaching SARL (la « Société ») a pour objet la prestation de services auprès de ses Clients (ci après, les « Clients » ou le « Client ») dans le domaine de la formation, du conseil et du coaching. La Société fournit notamment le service de TD by TC (Talent Development by Training and Coaching), ci-après ensemble les « Prestations » :

- Formule Découverte : 1 jour de formation et 1 coaching individuel. La formation comprend de 1 journée de formation et d'une séance de coaching individuel 2/3 semaines après la formation.
 - Formule Évolution: 2 jours de formation et 2 coachings individuels. La formation se déroule sur une période d'environ 3 mois et se compose de 1 journée de formation – 1 séance de coaching individuel d'1h – 1 journée de formation – 1 séance de coaching d'1h.
 - Formule Intégralité : 3 jours de formation et 3 coachings individuels. La formation se déroule sur une période d'environ 5 mois et se décline en 1 journée de formation – 1 séance de coaching d'1h – 1 journée de formation – 1 séance de coaching d'1h – 1 journée de formation – 1 séance de coaching d'1h.
- Son siège social est établi au 30, rue de l'industrie L-8069 STRASSEN, Luxembourg.

Les présentes conditions générales de ventes (ci après les « CGV ») s'appliquent aux Prestations offertes par la Société. Ainsi, le fait de passer une commande auprès de la Société induit l'adhésion sans réserve à l'intégralité des présentes CGV et le renoncement à ses propres conditions générales ou particulières.

Article 1 - Formation inter entreprises

La Société propose un calendrier de formations ouvert aux particuliers ainsi qu'aux entreprises.

(i) Inscriptions :

Les inscriptions doivent parvenir à la Société au plus tard 3 jours avant le début de la formation. Il est possible de s'inscrire par courrier postal à l'adresse suivante :

FEELING FORMATION & COACHING - 30, rue de l'industrie L-8069 STRASSEN - Luxembourg ou directement sur le site internet de la Société: www.feeling-formation-coaching.com

Dès son inscription, la personne inscrite et/ou la personne de contact (telle que définie dans le bulletin d'inscription joint aux présentes CGV) reçoit une confirmation écrite par e-mail. La facture correspondant à la prestation est envoyée par courrier ou e-mail et doit être réglée par virement avant le début de la formation. Sauf accord préalable contraire, notifié expressément par la Société, l'inscription ne sera définitive qu'à réception du paiement par celle-ci. Pour les sessions interentreprises, le montant de la prestation comprend les sessions de formation, les supports, les repas, les pauses café, ainsi que la possibilité de parking des participants.

(ii) Annulation des sessions de la formation à l'initiative de la Société
La Société se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation, si le nombre minimal de places (4 personnes) n'est pas atteint ou pour des raisons d'ordre interne. La Société pourra proposer de nouvelles dates ; toutefois, si celles-ci ne convenaient pas au Client, un avoir (qui devra être utilisé endéans un délai d'un an) pourra être émis ou les montants réglés intégralement remboursés.

(iii) Désistement ou annulation de la formation à l'initiative du Client
En cas de désistement, le Client devra notifier par écrit à la Société, son souhait de se désister : - au plus tard 10 jours ouvrables avant le début de la formation. Dans ce cas, le Client pourra se faire remplacer, à condition que la Société en ait été informée par écrit dans les délais précités, ou demander le remboursement du montant de la formation déjà réglé.

- si le désistement n'est notifié au plus tard que 3 jours avant le début de la formation, la Société, de préférence à tout autre choix, proposera de reporter l'inscription à une date ultérieure, en fonction de ses disponibilités et de celles de son Client. Si toutefois, ce report de date, endéans un délai d'un an à compter de la date de formation initialement prévue, n'est matériellement pas possible, et s'il n'est pas possible au client de se faire remplacer, la Société remboursera le Client à hauteur de 50 % du montant de la formation déjà réglé.
- si l'annulation est notifiée moins de 3 jours avant le début de la formation, et si le Client n'est pas en mesure de reporter son inscription endéans un délai d'un an à compter de la date de formation initialement prévue ou de se faire remplacer, la Société sera en droit d'exiger le paiement du montant total de la formation.
Par ailleurs toute formation entamée est due en totalité.

Article 2 - Coaching

La Société propose des sessions de coaching intégrées à ses formations TD by TC ou indépendamment de celles-ci.

(I) Coaching associé à une formation dans le concept TD by TC

Les participants bénéficient d'une séance de coaching d'une heure incluse dans la prestation. La date et l'horaire du coaching seront déterminés lors de la session de formation avec l'ensemble des participants et aura lieu l'une ou l'autre des deux journées prévues à cet effet. La date et l'horaire des séances de coaching (ci-dessus mentionnées) ne peuvent à priori pas être modifiées. Cependant, si un Client se trouve dans l'impossibilité d'y assister et en notifie la Société par écrit au moins 72 heures avant la séance de coaching prévue, celle-ci pourra selon la disponibilité de ses intervenants, proposer une nouvelle date. Toutefois, ceci ne constitue en aucun cas une obligation de sa part. En aucun cas, le Client ne pourra prétendre à un remboursement pour une séance de coaching non utilisée.

(ii) Prestation de Coaching seul

Feeling Formation & Coaching offre des prestations de coaching aux particuliers et aux entreprises. Afin d'encadrer ce type de prestation spécifique, la Société mettra en place un contrat (des conditions particulières) entre elle et son Client. Le nombre de séances et leur fréquence est déterminé avec le Client. Toutefois, le nombre de séances déterminé n'engagera ni la Société ni le Client et pourra être rediscuté et modifié au cours du processus de coaching sans toutefois être établi à moins de 3 séances de coaching et ce dans l'intérêt du Client afin que le travail de coaching soit constructif. Le Client s'engage par contrat pour un nombre de séances et si celui-ci était insuffisant, les séances supplémentaires seront facturées à l'heure sur la base du taux horaire du contrat. Si le Client était dans l'obligation d'interrompre les séances de coaching pour une certaine durée, il dispose d'un an à partir de la

date de signature du contrat pour utiliser les séances restantes. En cas d'annulation, le Client devra avertir la Société au moins 24h à l'avance s'il est dans l'impossibilité d'assister à une séance de coaching. Il sera lui alors possible de reporter le rendez-vous. Toute séance annulée moins de 24h avant le rendez-vous prévu sera considérée comme due.

Article 3 - Durée de validité de l'offre

La société se réserve le droit de modifier, à tout moment, ses tarifs sans pour autant en informer immédiatement ses Clients ou prospects.

Article 4 - Facturation

Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur au jour de la facturation. Selon la prestation commandée, les prix peuvent être forfaitaires et inclure repas, pause-café, parking comme prévu à l'article 1(i) ou bien ne comprendre que les prestations de formation, conseil ou coaching.

Article 5 - Règlement

(i) Pour les formations inter-entreprises :

Le règlement est dû à l'inscription, au comptant sans escompte, et l'inscription d'un participant ne sera considérée définitive qu'à la réception du règlement, sauf accord préalable contraire de la Société.

(ii) Pour le Coaching : Les modalités de paiement sont comme suit :

- 50% du montant du contrat de coaching sera payé par virement bancaire à la signature du contrat (les coordonnées bancaires de la Société seront confirmées par email ou document séparé)

- 50% du montant au terme du coaching

(iii) Retard de paiement :

En cas de retard de paiement (au delà de 90 jours fin de mois) des intérêts de 15% l'an seront facturés sur les montants dus à partir de la date d'échéance.

Article 6 - Limitation de responsabilité

La responsabilité de la Société ne pourra s'étendre au delà du montant payé pour la formation. La Société est tenue à une obligation de moyen et en aucun cas à une obligation de résultat.

Article 7 - Force majeure

La Société ne pourra être tenue responsable de l'impossibilité de donner les formations ou coaching en cas de force majeure tels que définie et comprise par la jurisprudence des tribunaux Luxembourgeois.

Article 8 - Propriété intellectuelle

L'ensemble de la documentation, utilisée pour les formations et les sessions de coaching restent la propriété exclusive de la Société. Celle-ci ne peut être reproduite même partiellement ou transmise à des personnes n'ayant pas suivi la formation sans l'accord de la Société. Ni le nom ni le logo de la Société ne pourront être utilisés par le Client dans quelque documentation que ce soit sans l'accord formel de celle-ci.

Article 9 - Marketing, référencement

Le Client accepte que la Société puisse utiliser son nom et/ou utiliser son logo à titre de référence Clients.

Article 10 - Protection des données à caractère personnel

La société s'engage à respecter les provisions de la loi du 2 août 2002, relative à la protection des personnes à l'égard du traitement des données à caractère personnel. Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 6 janvier 1978, vous disposez des droits d'interrogation, d'accès, de modification, d'opposition et de rectification sur les données personnelles vous concernant. En adhérant à ces conditions générales de vente, vous consentez à ce que nous collections et utilisions ces données pour la réalisation du présent bulletin d'inscription. En saisissant votre adresse email sur notre site web www.feeling-formation-coaching.com ou en l'indiquant sur le présent contrat, vous recevrez des emails contenant des informations et des offres concernant nos services. Vous pouvez vous désinscrire à tout instant. Il vous suffit pour cela de cliquer sur le lien présent à la fin de nos emails ou de contacter la société par email à cette adresse : support@feeling-formation-coaching.com. La durée de traitement des données est limitée au temps pendant lequel vous êtes inscrit à nos services de communication, étant entendu que vous pouvez vous y désinscrire à tout moment.

Article 11 - Confidentialité

Le Client s'engage à ne divulguer aucune information confidentielle concernant la Société qu'il pourrait recueillir à l'occasion de sa participation à l'un ou l'autre des services proposés par la Société.

Article 12 - Modifications des CGV

Les CGV pourront être modifiées à tout moment par la Société qui s'engage à en informer ses Clients dans un délai d'un an au plus tard à compter de la date de ces modifications.

Article 13 - Autres

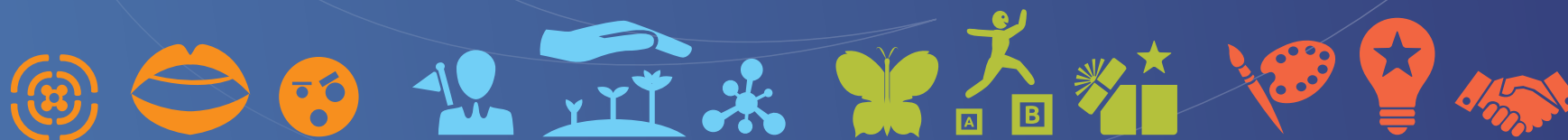
La Société se réserve le droit d'exclure de ses formations, sans indemnités, tout participant qui entraverait le bon déroulement des sessions de formation.

Article 14 - Droit applicable

Les présentes CGV sont soumises au droit Luxembourgeois.

Article 15 - Tribunaux compétents

En cas de différend, les deux parties s'engagent à rechercher une solution à l'amiable. A défaut, compétence exclusive est donnée aux tribunaux Luxembourgeois.



Votre contact :

Lydia HAAN-FLEURENT

Téléphone : +352 26 311 008

Mobile : + 352 691 48 26 26

Mail : lhf@feeling-formation-coaching.com

FEELING FORMATION & COACHING

30 rue de l'industrie – L 8069 STRASSEN – LUXEMBOURG

 **www.feeling-formation-coaching.com**