

Catalogue de Formations Entreprise

HL2C – 18 rue de Gerland – 69007 LYON

enregistré auprès de la préfecture du Rhône sous le numéro 82690980769

TARIF GENERAL 2009

Applicable du 1^{er} décembre 2009 au 31 décembre 2009

FORMATION Programme 2009

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 06 33 85 59 65 ou 04 78 35 79 29

COACH 01

Coaching manager

Coaching en fonction de la problématique

par heure*

150 €

COACH 02

Coaching équipe

Coaching en fonction de la problématique

par heure*

200 €

COACH 03

Coaching individuel

Coaching en fonction de la problématique

par heure*

130 €

COACH 04

UN WEEK END POUR SOI à LYON

Coaching en immersion totale pendant un week end

Bed et Breakfast et Coaching

Week end 10 heures d'entretien et d'analyse (avec ou sans hébergement)

| | | |
|---|---------------------------------------|--------------------------|
| ✓ | généalogie sur un week end | Coaching et psycho |
| ✓ | • transformer les souffrances | travailler son arbre |
| • | • fonctionnements et nos émotions | comprendre et 500 € |
| • | • héritage trans générationnel | comprendre nos |
| • | | comprendre notre |
| ✓ | fonction de la problématique | réparer 500 € |
| ✓ | compétences et enneagramme | Coaching en |
| ▪ | déjeuner en chambre d'hôtes | Bilan de |
| | Pension complète ou repas avec l'hôte | 550 € |
| | | La nuit et petit 50 € |

COMMUNICATION

Tarifs HT

COMM 01

Les bases de la P.N.L. : Etre acteur de sa vie en entreprise

3 jours*

- Les bases de la communication
- La gestion des émotions
- Définir un objectif
- Quelques techniques d'ancrage

950 €

COMM 02

Technicien P.N.L. : Devenir un manager conscient et efficace

5 jours*

- Approfondir tous les moyens de communication
- Définir la communication verbale et non verbale
- Devenir acteur dans une communication comme dans la vie
- Connaître vos valeurs et les critères
- Appliquer la stratégie de progression constante
- Qu'est-ce que le recadrage en 6 points ?

1500€

COMM 03

Entendre et être entendu

1 journée*

- Savoir objectiver des situations grâce à la définition des ressentis
- Comprendre les fonctionnements ou les bases des fonctionnements dans des situations de communication
- Gestion des émotions

350 €

COMM 04

Les règles de la réussite : Savoir fixer un objectif et l'atteindre

1 journée*

- Les systèmes de reconnaissance
- Les impacts, ...
- Fixer des objectifs

350 €

COMM 05

La prise de parole en public (P.P.P.)

1 journée*

- Définir les émotions négatives freinantes
- Définir l'émotion à retrouver pour plus d'efficacité
- Gagner la confiance en soi
- Communication verbale et non verbale
- Travail de posture
- Les 5 niveaux logiques de la pensée pour réussir sa P.P.P.

350 €

COMMUNICATION (suite)

Tarifs HT

COMM 06

L'animation de réunion

1 journée*

- Les 5 piliers définissant la cohérence d'une réunion
- Positionnement de l'animateur
- Gestion de la communication
- Gestion du stress et des conflits
- Savoir impliquer l'auditoire : gestion de l'individu et du groupe

350 €

COMM 07

La communication téléphonique

2 jours*

- Qualités requises
- Structure de l'entretien
- Communication verbale et non verbale
- Gestion des situations difficiles
- Gestion des émotions
- Réussir sa mission téléphonique
- Apprendre à dépasser les obstacles

650 €

COMM 08

La gestion des conflits

1 journée*

- Définir la situation
- Repérer les différents types de conflit
- Comprendre les réactions, les émotions et choisir une stratégie
- Savoir dépersonnaliser
- Sortir du conflit avec des outils simples et innovants
- Adopter une communication efficace et non conflictuelle

350 €

COMM 09

La gestion du stress

1 journée*

- Définir et comprendre la situation
- Savoir prendre du recul en définissant ses émotions
- Transformer les attitudes, croyances et émotions
- Ancrage du comportement souhaité dans les situations futures

350 €

COMM 10

Développer sa qualité d'écoute

1 journée*

- Définition
- Objectifs
- Schémas de communication
- Les différentes formes d'écoute
- Le silence
- L'art du questionnement
- Le rapport de confiance
- Regards et attitudes du corps

350 €

COMM 11

Réussir vos entretiens de face à face

1 journée*

- Définition et différents types d'entretiens
- Préparation et objectifs en 5 points
- Rester pro-actif
- Attitudes, émotions et croyances
- Communication et rapport de confiance

350 €

Management

Tarifs HT

MANAGER 01

Formation manager coach

3 Jours*

- L'art du questionnement et du feed-back
- Les différentes techniques de communication
- La stratégie de l'objectif
- Le modèle de questionnement DGS
- Les 6 niveaux de l'entretien et le méta-modèle
- Les 6 niveaux de Dilts ou les fonctionnements de la pensée
- Les outils pour gagner en cohérence
- La boîte à outil d'un manager

950 €

MANAGER 02

Manager une cohésion d'équipe

3 jours*

- Utilisation des outils nécessaires dans l'animation d'équipes
- Les 9 concepts de changement
- Les 5 piliers d'une cohésion d'équipe
- Consolider et motiver une cohésion
- Fédérer les équipes autour d'une stratégie d'entreprise

950 €

MANAGER 03

Savoir mener un entretien d'évaluation

1 journée*

- Objectifs d'un entretien d'évaluation
- Démarche partagée
- Critères d'évaluation : préparation du support et de réflexion sur les performances
- Déroulement et attitudes
- Règles de la communication
- Négociation des objectifs et suivi

350 €

MANAGER 04

Efficacité personnelle et gestion du temps

2 jours*

- Qu'est-ce qu'une bonne gestion ?
- Détermination des priorités et des valeurs
- Rapport personnel au temps : individuel et collectif
- Structurer son planning et son temps
- Savoir déléguer et savoir dire non

650 €

VENTE

Tarifs HT

VENTE 01

Vent'Attitude

1 journée*

- Définition de la vente
- Communication verbale et non verbale
- Comprendre les émotions
- Etablir un rapport de confiance
- Comprendre l'impact de l'enthousiasme
- Savoir finaliser une vente

350 €

VENTE 02

Réussir face aux négociations difficiles

1 journée*

- Définition de la négociation
- Espace et rapports de force
- Les différents styles de négociateurs
- Règles de communication face aux objections et face aux situations conflictuelles
- Place de l'écoute
- Systèmes de reconnaissance
- Résoudre et sortir des conflits

350 €

VENTE 03

Réussir le premier contact

1 journée*

- Les règles de l'ouverture
- Accueil et présentation
- Attitudes et regards
- Ecoute et recherche des besoins
- Les règles d'or de la découverte du client
- Savoir argumenter

350 €

VENTE 04

Les objections

1 journée*

- Définition d'une objection
- Les principales objections rencontrées
- Redéfinir la différence entre caractéristiques et avantages du produit pour mieux répondre aux objections
- Communiquer face à une objection
- Reformuler, relancer et vérifier
- Conclure

350 €

Développement Personnel

Tarifs HT

REUSSITE 01

Réussir un changement : retraite, changement de poste, licenciement, ...

1 journée*

- Définir les valeurs, les priorités et les objectifs
- Construire et définir un projet de vie
- Gérer les émotions
- Gérer des situations de stress
- Etre écologique avec soi-même
- Equilibrer les différents domaines de vie
- Comment mieux vieillir

350 €

REUSSITE 02

Etre écologique : se retrouver et optimiser son bien-être en entreprise

2 jours*

- Mieux connaître son identité
- Avoir conscience des domaines de votre vie
- Le positionnement, dans le travail, en société, en famille...
- Prendre conscience des valeurs
- Savoir éliminer les pensées négatives
- Les 6 niveaux de Dilts appliqués à sa propre écologie
- Faire le tri sélectif
- Economie d'énergie

650 €

REUSSITE 03

L'assertivité : l'affirmation de soi

1 journée*

- Prendre conscience et s'affirmer
- Connaître son identité
- Connaître les missions, les priorités
- Savoir et découvrir les désirs, les besoins..
- Développer la confiance en soi

350 €

REUSSITE 04

Améliorer votre relation à l'argent

2 journées*

- Etude de la représentation de l'argent, celle de la société dans laquelle nous vivons
- Etude des comportements et fonctionnements face à l'argent
- L'histoire de Vie et l'Argent
- Etude des valeurs qui ont été transmises sur l'argent, les gains, les dons, la réussite
- Etude des objectifs financiers précis
- Etude du couple financier intérieur
- Réussir une gestion financière

650 €

Développement Personnel (suite)

Tarifs HT

REUSSITE 05

La confiance en soi

1 journée*

- Définition et triangle de la confiance
- Origine de notre confiance
- Blocages, émotions négatives
- Pensées et conséquences
- Comportement et impact
- Trouver des solutions et des alternatives

350 €

REUSSITE 06

Savoir dire NON !

1 journée*

- Comprendre nos ressentis
- Etudier nos rapports à l'autorité, au travail et aux autres
- Notre positionnement et ses conséquences
- Convertir croyances et pensées
- Identifier valeurs et ressources
- Développer l'affirmation de soi

350 €

REUSSITE 07

Apprendre le bonheur en entreprise

1 journée*

- Comprendre l'influence de nos émotions sur notre bonheur
- Comprendre nos fonctionnements
- Apprendre à transformer les situations
- Des recettes simples et pratiques à mettre en place

350 €

REUSSITE 08

Donner du sens à sa vie

1 journée*

- Définition
- Les 3 points de notre équilibre
- Reconnaître nos besoins et les satisfaire
- Comprendre notre cohérence
- Rechercher nos valeurs
- Les 6 niveaux de Dilts
- Les champs d'action
- Les dynamiques de changement
- Etablir un objectif de vie

350 €

REUSSITE 09

Préparer votre retraite

2 jours*

- Retraite : rupture, évolution ?
- Appréhender ce changement en toute sérénité
- Transformer les principes acquis
- Faire le bilan de votre vie
- Etre au centre de sa vie : définir ses valeurs, ses ressources et ses objectifs
- Evaluer vos domaines de vie et mesurer leur importance
- Construire votre projet de vie
- Comprendre vos fonctionnements et vos joies
- Etre acteur de votre futur
- Préparer la retraite en construisant votre bonheur

650 €

DIVERS

Tabac – Création d'entreprise- Rire - Brunch

Tarifs HT

TABAC 01

Stage arrêt de tabac

2 jours*

- Mieux comprendre cette dépendance
- En comprendre les origines

- Intégrer les changements dans votre vie
- Intégrer ce que l'arrêt du tabac transformerait
- Rechercher et déprogrammer les peurs, les blocages, les résistances
- Se fixer de nouvelles aspirations et de nouveaux fonctionnements

650 €

CREA 01

Stage pour la création d'entreprise

3 jours*

- Etude de la cohérence du projet
- Définition des critères de réussite
- Définition des caractéristiques de votre entreprise
- Etude de l'histoire professionnelle de votre famille et sur l'avenir de votre projet
- Etude de vos 6 niveaux de pensée
- Analyse de l'organisation et l'évolution de votre projet

950 €

BRUNCH 01

Brunch développement personnel en entreprise ou en extérieur

3 heures *

- Un brunch EN ENTREPRISE autour d'un thème de votre choix ou présent sur ce catalogue
- Chaque thème sera traité par un professionnel et donnera accès à une bibliographie

100 €

RIRE 01

Atelier du rire : apprendre à être heureux en entreprise

2 heures*

- Bienfaits du rire sur le plan psychologique, neurologique et physiologique
- Exercices de respiration, d'ancrage, de relaxation

- Excellent outil dans la gestion des conflits, l'affirmation de soi et la gestion des émotions
- Le rire pour optimiser son efficacité, son épanouissement et son bien-être

80 €

A LA CARTE

Formations à la carte

Pour toute demande, contactez Hélène Laporte au 06 33 85 59 65 ou 04 78 35 79 29

CONVENTION DE FORMATION

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 06 33 85 59 65 ou 04 78 35 79 29

Entre les soussignés :

HL2C, 18 rue de Gerland, 69007 LYON, enregistré auprès de la préfecture du Rhône sous le numéro 82690980769

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Et :

Raison sociale :

N° SIRET :

Adresse :

Téléphone : Télécopie :

E-mail :

Lieux de stage:

Stagiaire(s) - nom, téléphone et e-mail (si possible):

est conclue la convention suivante, en application de l'article L 920-1 du Code du Travail. hl2c organise au profit des salariés l'action de formation suivante :

Inscription au(x) formation(s) ci-après :

| Intitulé(s) (programme page 1 et 2) | Date(s) retenue(s) | Nbre de pers. inscrite(s) | Prix unitaire HT en € | Prix total HT en € |
|--|-----------------------|---------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | TOTAL HT en € | |
| | | | TVA 19,6 % | |
| | | | TOTAL TTC en € | |

Mode de règlement (par chèque bancaire ou postal établi à l'ordre de HL2C).

Le client s'engage à verser la totalité du prix susmentionné selon les modalités :

50 % à la commande – 50 % 30 jours après commande (Secteur Privé)

Règlement intégral en fin de prestation (Règlement OPCA / Secteur Public/ sans emploi)

Nom et adresse de l'organisme payeur :

Dans le cas où votre OPCA prend en charge le règlement, merci de nous faxer l'attestation de prise en charge comportant votre numéro d'adhérent et votre numéro de dossier

Règlement intégral à la commande (les particuliers)

La convention et votre règlement est à nous faire parvenir dans un délai de 30 jours avant la date de chaque session de formation à :

HL2C – 18 rue de Gerland – 69007 LYON

Fait le en deux exemplaires

Cachet, nom, qualité et signature de l'établissement

« Déclare avoir pris connaissance des conditions générales de formation d'HL2C et les accepte »

CONDITIONS GENERALES DE FORMATION

HL2C, EI RCS Lyon 492 717 962 00012, a pour objet toutes prestations de services (dénommé « produits » ci-après) et notamment de conseils aux entreprises et aux professionnels dans les domaines du développement commercial, marketing, et des stratégies commerciales (recherche de marchés, actions commerciales, animations, communication, évènementiel ou autres...), l'accompagnement des entreprises, des fondateurs d'entreprise, des professionnels et des dirigeants dans le domaine du commerce, du management, de la communication, le conseil en création et gestion d'entreprise, le conseil dans le domaine du management, de la communication et des ressources humaines, l'accompagnement individuel ou collectif, la mise en place de bilans professionnels, diagnostics et développement personnel, la formation professionnelle en matière de management, organisation commerciale et des entreprises, gestion des entreprises, communication, et à la création d'entreprise, et de manière générale, toutes prestations de service dans le domaine de l'assistance technique, administrative et commerciale aux entreprises et aux professionnels.

1. GÉNÉRALITÉS

1.1 Les présentes conditions générales de formation (CGF) sont adressées ou remises à chaque client pour lui permettre de passer commande. En conséquence, le fait de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du client à ces CGF. Elles sont applicables à toutes les commandes acceptées par HL2C EI.

1.2 En cas de contradiction entre les présentes CGF et tout autre document établi antérieurement à la date de la facture (contrat d'abonnement permanent, contrat de fourniture de documents primaires, contrat de facturation mensuelle) ou les Conditions Générales d'Achat du client, les présentes CGF prévaudront. Toute condition contraire posée par le client sera donc, à défaut d'acceptation écrite et expresse, inopposable à HL2C EI, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance.

HL2C EI peut stipuler des conditions particulières d'utilisation de services par dérogation aux dispositions des présentes CGF.

1.3 Est considérée comme "commande", au sens du présent document, toute demande de formation délivrée dans le cadre d'une prestation de service (ci-après produit) établie par le client, au moyen d'une convention de formation transmise à HL2C EI sous forme de courrier ou de tout autre moyen fiable et non altérable.

1.4 Une commande ne pourra être honorée que si la convention de formation comporte l'ensemble des éléments d'identification du client et du produit permettant le traitement utile par HL2C EI.

1.5 Toute commande acceptée par HL2C EI sera due par le client, même si la même formation a déjà fait l'objet d'une convention de formation.

1.6 Toute modification ou annulation de la commande demandée par le client ne pourra être prise en compte que si elle est parvenue par écrit avant l'acceptation de la commande initiale telle que définie à l'article 1.3. alinéa 2 des présentes. Si HL2C EI n'accepte pas la modification ou la résolution, les acomptes versés ne pourront être restitués.

2. PRIX ET PAIEMENT

2.1 Les prix portés sur la convention de formation acceptés correspondent aux prix décrits et figurant sur les brochures en vigueur au jour de l'acceptation de la commande. Les tarifs sont communiqués au client sur simple demande.

2.2 Les produits décrits et figurant dans les brochures de HL2C EI et les tarifs correspondants, communiqués à titre indicatif, sont susceptibles d'être modifiés à tout moment sans information préalable des clients. À défaut de modification, les prix sont réputés fermes dès l'acceptation de la commande par HL2C EI.

2.3 Plusieurs modalités de paiement sont mises en place en fonction des besoins des clients, HL2C EI pouvant modifier

lesdites modalités et les compléter sans avis préalable.

2.4 Toute commande acceptée par HL2C EI est payable à la date d'échéance stipulée sur la facture. Aucun escompte ne sera accordé pour paiement anticipé.

2.5 Chaque commande fait l'objet d'une facturation délivrée au moment de la réception du bon de commande payable dans les conditions de l'article 2.4 ci-dessus.

En cas de compte(s) ouvert(s) par le client, ce dernier ne peut, en aucune façon, faire opposer de compensation entre le solde de ses différents comptes, même en cas de contestation. Toute contestation d'une facture par un client portant sur un élément, que ce dernier a omis de fournir à HL2C EI, ne pourra en aucun cas l'invalider. Cette facture devra être réglée par le client.

2.6 Tous retards de paiement aux termes fixés dans les présentes CGV entraîneront de plein droit des intérêts de retard à un taux indiqué sur la facture, ce taux étant au minimum égal à 1,5 fois le taux légal en vigueur, sans que cette clause nuise à l'exigibilité de la dette.

2.7 À défaut de paiement des produits fournis par HL2C EI dans les conditions prévues aux présentes CGF, HL2C EI se réserve la possibilité :

- de suspendre l'abonnement et/ou le contrat de facturation mensuelle en cours, jusqu'au paiement intégral des sommes dues,

- de refuser toute commande ultérieure du même client en cas de contestation de sa part sur une commande préalablement effectuée, sauf en cas d'erreur imputable à HL2C EI

Ces opérations n'ont pas pour effet d'éteindre la dette du client envers HL2C EI

3. PROPRIÉTÉ – DROITS DE REPRODUCTION – RESPONSABILITÉ

3.1 HL2C EI ne saurait être tenue responsable du contenu des formations fournis par des formateurs non salariés de HL2C EI

3.2 Les reproductions des produits fournis par HL2C EI sont strictement réservées à l'usage privé du client destinataire. Ils ne peuvent en aucun cas être reproduits, vendus ou communiqués à un tiers pour en faciliter la reproduction, sauf accord préalable de HL2C EI.

3.3 Toute infraction aux dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle constatée par HL2C EI, ou par le titulaire des droits sur les formations, pourra entraîner de leur part des poursuites judiciaires à l'encontre du contrefacteur. L'introduction d'une telle procédure autorisera HL2C EI à refuser d'honorer toute nouvelle commande du client.

4. ANNULATION

4.1 Annulation de la formation par le client :

Si le client souhaite annuler la formation, il doit le faire au moins quinze jours avant la date prévue du stage. Aucune indemnité n'est demandée.

Si l'annulation intervient entre le 14^e et le 7^e jour précédant la formation, 30 % du montant des frais de participation vous seront facturés.

Si l'annulation intervient moins de 7 jours avant la formation, 50 % du montant des frais de participation vous seront facturés.

Tout remplacement par un autre participant est accepté sans aucune condition de délai. (cf. article L 920-9)

4.2 Annulation de la formation par HL2C EI :

Le Service Formation de HL2C EI se réserve le droit d'annuler une formation si le nombre de participant se révèle insuffisant.

(cf. article L 920-9)

5. CONTESTATION

En cas de contestation, les tribunaux de Lyon sont seuls compétents.

6. LOI APPLICABLE

En cas de contestation donnant lieu à litige, la loi applicable aux relations commerciales de HL2C EI et du client est la loi française, à l'exclusion de toute autre.