

# Catalogue de Formations

## Particuliers

**HL2C – 18 rue de Gerland – 69007 LYON**

enregistré auprès de la préfecture du Rhône sous le numéro 82690980769

# Coaching et accompagnement 2009

## COACH 01

**Coaching individuel** par séance\*  
Coaching en fonction de la problématique

70 €

## COACH 02

**Coaching familial** par séance\*  
Coaching en fonction de la problématique

70 €

## COACH 03

**Coaching couple** par séance\*  
Coaching en fonction de la problématique

70 €

## 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)

NOUVEAU !!!!

**Coaching et psycho généalogie sur un week end**

travailler son arbre  
comprendre et transformer les souffrances  
comprendre nos fonctionnements et nos émotions  
comprendre notre héritage trans générationnel  
réparer

450 €

**Coaching en fonction de la problématique**

450 €

**Bilan de compétences et ennéagramme**

550 €

**La nuit et petit déjeuner en chambre d'hôtes**

Pension complète ou repas avec l'hôte-prix à définir ensemble

50 €

# TARIF GENERAL 2009

Applicable du 1<sup>er</sup> janvier 2009 au 31 décembre 2009

## Peuvent faire l'objet d'un DIF

# FORMATION Programme 2009

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 04 26 68 50 24

	Tarifs TTC
<b>PNL 001</b>	
<b>Les bases : Subir n'est pas une fatalité...Apprenez à vivre et à être conscient de ce que vous vivez, dites ou faites</b>	<b>3 jours*</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Les bases de la communication</li><li>- La gestion des émotions</li><li>- Définir un objectif pour vous et vos clients ou votre entourage</li><li>- Quelques techniques d'ancrage</li></ul>	<b>400€</b>
<b>PLN 002</b>	
<b>Technicien P.N.L.</b>	<b>6 jours</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Approfondir tous les moyens de communication</li><li>- Définir la communication verbale et non verbale</li><li>- Devenir acteur dans une communication comme dans la vie</li><li>- Connaître vos valeurs et les critères</li><li>- Appliquer la stratégie de progression constante</li><li>- Qu'est-ce que le recadrage en 6 points ?</li></ul>	<b>750€</b>
<b>PNL 003</b>	
<b>Entendre et être entendu. Savoir objectiver des situations grâce à la définition de nos ressentis</b>	<b>1 journée*</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Comprendre nos fonctionnements ou les bases de nos fonctionnements dans des situations de communication</li><li>- Gestion de nos émotions</li></ul>	<b>150 €</b>
<b>PNL 004</b>	
<b>Se reconnaître et reconnaître l'autre dans ce qu'il est et fixer un objectif</b>	<b>1 journée*</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Les systèmes de reconnaissance, leurs impacts sur vous, votre environnement... ..</li><li>- Fixer des objectifs</li></ul>	<b>150€</b>
<b>COACH 001</b>	
<b>Formation process coaching individuel</b>	<b>7 Jours*</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- L'art du questionnement et du feed-back</li><li>- Les différentes techniques de communication</li><li>- La stratégie de l'objectif</li><li>- Le modèle de questionnement DGS</li><li>- Les 6 niveaux de l'entretien et le méta-modèle</li><li>- Les 6 niveaux de Dilts ou les fonctionnements de la pensée</li><li>- Les outils pour gagner en cohérence</li><li>- La boîte à outil d'un coach</li></ul>	<b>850 €</b>
<b>COACH 002</b>	
<b>Formation process coaching d'équipe</b>	<b>4 jours*</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Utilisation des outils nécessaires dans l'animation d'équipes</li><li>- Les 9 concepts de changement</li><li>- Les 5 piliers d'évolution projet, personnel et d'équipe</li><li>- Comment créer et consolider une cohésion</li><li>- Comment fédérer les équipes autour d'une stratégie d'entreprise</li></ul>	<b>550 €</b>

# FORMATION Programme 2009

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 04 26 68 50 24

	Tarifs	TTC
<b>COACH 003</b>		
<b>Devenir votre propre coach</b>		4 jours*
- Construire et définir votre projet de vie - Gérer des situations de stress - Etre écologique avec soi-même - Equilibrer nos différents domaines de vie - Comment mieux vieillir		550�
<b>PNLFS 001</b>		
<b>P.N.L. et Feng Shui – La spatio comportementale</b>		2 X3 jours*
- communication, émotions, comportements et positionnement en feng shui - communication, émotions, comportements et positionnement en PNL - cohérence et harmonie - spatio comportementale : définitions - être acteur de sa vie		750�
<b>EP 001</b>		
<b>Etre écologique</b>		4 jours*
- Mieux connaître son identité - Avoir conscience des domaines de votre vie - Votre positionnement sur Terre, dans votre travail, chez vous... - Prendre conscience de vos valeurs - Savoir éliminer mes pens�es négatives - Les 6 niveaux de Dilts appliqué à ma propre �cologie - Faire le tri sélectif - Economie d'énergie		550 à
<b>EP 002</b>		
<b>Nos comportements en amour</b>		3 jours*
- Comprendre le couple que nous formons - Nos mécanismes trans-générationnels - Les valeurs et les croyances familiales sur l'amour, le don, la réussite - La symbolique des prénoms de notre arbre - 3 jours de coaching pour trouver votre dynamique amoureuse		400�
<b>EP 003</b>		
<b>Un moment pour soi</b>		4 jours*
- Prendre conscience et s'affirmer - Connaître votre identité - Connaître vos missions, vos priorités - Connaître ce que vous voulez vraiment - Les dessins qui nous identifient		550�
<b>EP 004</b>		
<b>Améliorer votre relation à l'argent</b>		3 jours*
- Etude de votre représentation de l'argent, celle de la société dans laquelle nous vivons - Etude des comportements et fonctionnements - Comprendre les traumatismes de l'arbre psychog�n�alogique - Etude des valeurs qui vous ont été transmises sur l'argent, les gains, les dons, la réussite - Etude de vos objectifs financiers précis - Etude de votre couple intérieur		400 à

## EP 005

### Stage arrêt de tabac

3 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

400 €

## Psy 001

### La psychogénéalogie et ses incidences sur notre quotidien

5 jours\*

- Qu'est ce que la psycho généalogie : principes
- Incidences sur nos comportements amoureux
- Héritages émotionnels : naissance et projet d'éducation
- L'arbre, et son impact sur l'école et le travail
- Les rôles que nous nous fixons pour soulager notre arbre et la famille

Nouveau !!!!

600 €

## Psy 002

### La psychogénéalogie et ses thérapies

4 jours\*

- Rompre les contrats et les croyances
- Faire le deuil
- Transformer les traumatismes par des actes symboliques
- Transformation essentielle pour se soigner et soigner l'arbre

500 €

# FORMATION Programme 2009

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 04 26 68 50 24

## CREA 001

### Stage pour les porteurs de projet

Tarifs TTC

5 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

650€

## AT 001

### Brunch développement personnel « Un dimanche pour soi »

#### Et Atelier du Bonheur

Nouveau !!!!

3 heures

- Un brunch par mois chez Paulaner – 4 rue de la Barre – 69002 Lyon (métro Bellecour) ou un Atelier du Bonheur !!
- Autour d'un thème différent chaque mois ou d'atelier pratique sur le bonheur  
Ex : Donner du sens à la vie  
Vos histoires d'amour et votre couple intérieur  
La confiance en soi  
La joie, la sérénité, la paix...la réussite
- Chaque thème sera traité par un professionnel et donnera accès à une bibliographie

40 €

## AT 002

### Club de rire, Yoga du rire

1 heure

- Exercices de respiration, d'ancrage, de relaxation
- Excellent outil
- D'affirmation de soi
  - De rajeunissement
  - De digestion
  - D'épanouissement

10 €

HL2C – 1 rue de Gerland – 69007 LYON

Tél. : 04 26 68 50 24- Mobile : 06 33 85 59 65- e-mail : [hlcoach@gmail.com](mailto:hlcoach@gmail.com)

Page 3/8

## A LA CARTE

### Formation à la carte

- Manager /coach – 3 jours
- Entretien d'évaluation – 2 jours
- Fixer un objectif – 1 journée
- Nos réactions et comment les gérer – 1 journée
- Arrêt du tabac – 2x2jours
- Gestion des conflits – 1 journée
- Gestion du temps – 2 jours
- Efficacité personnelle – 2 jours
- Estime de soi – 3 jours
- Ennéagramme et recrutement - 2 jours
- Entendre et se faire entendre – 2 jours
- Gestion des clients difficiles – 1 journée
- Gestion des émotions – 2 jours

# CONVENTION DE FORMATION

Pour plus d'informations, contactez Hélène Laporte au 04 26 68 50 24

Entre les soussignés :

HL2C, 18 rue de Gerland, 69007 LYON, enregistré auprès de la préfecture du Rhône sous le Numéro ! xxxxxxxxxxxxxxxxx

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. Agéine conseil 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 d'Agéine Conseil)

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

N° d'enregistrement : xxxxxxxxxxxxxxxxx

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 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 Agéine Conseil SARL.

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 Agéine Conseil, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Agéine Conseil SARL 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 Agéine Conseil SARL, 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 Agéine Conseil SARL.

1.5 Toute commande acceptée par Agéine Conseil SARL 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 Agéine Conseil SARL 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 d'Agéine Conseil SARL 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 Agéine Conseil SARL.

2.3 Plusieurs modalités de paiement sont mises en place en fonction des besoins des clients, Agéine Conseil SARL pouvant modifier lesdites modalités et les compléter sans avis préalable.

2.4 Toute commande acceptée par Agéine Conseil SARL 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 Agéine Conseil SARL, 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 Agéine Conseil SARL dans les conditions prévues aux présentes CGF, Agéine Conseil SARL 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 Agéine Conseil SARL.

Ces opérations n'ont pas pour effet d'éteindre la dette du client envers Agéine Conseil

## 3. PROPRIÉTÉ – DROITS DE REPRODUCTION – RESPONSABILITÉ

3.1 Agéine Conseil SARL ne saurait être tenue responsable du contenu des formations fournis par des formateurs non salariés d'Agéine Conseil SARL.

3.2 Les reproductions des produits fournis par Agéine Conseil SARL 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 d'Agéine Conseil SARL.

3.3 Toute infraction aux dispositions du Code de la Propriété Intellectuelle, constatée par Agéine Conseil SARL, 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 Agéine Conseil SARL 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<sup>e</sup> et le 7<sup>e</sup> 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 Agéine Conseil :

Le Service Formation d'Agéine Conseil 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 d'Agéine Conseil SARL et du client est la loi française, à l'exclusion de toute autre.