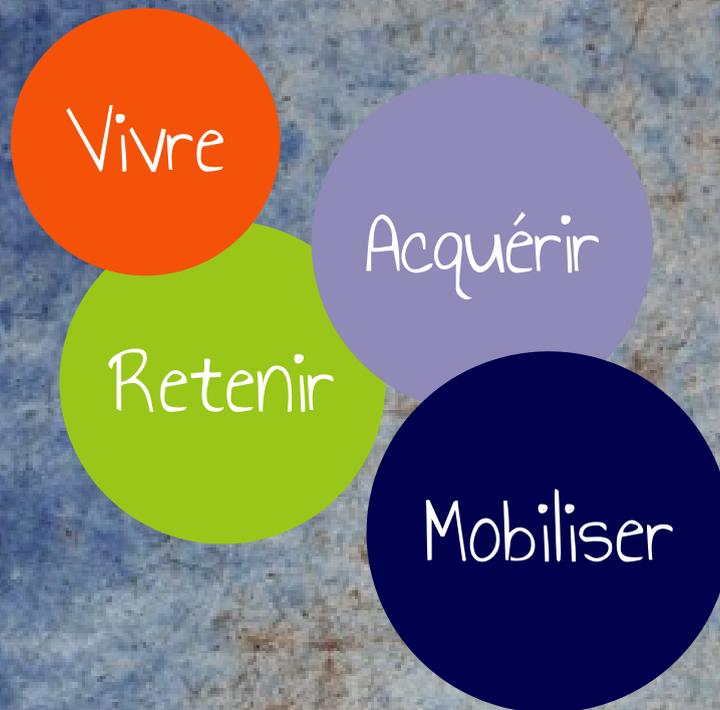




# Formations

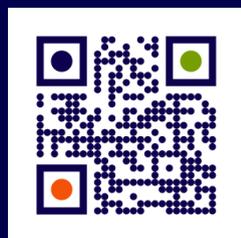
Approche par l'expérience des apprentissages  
pour entreprendre par le sens



Parce que l'accompagnement du développement professionnel peut suivre plusieurs modalités, le Cabinet Dévelop N'co vous propose du COACHING PROFESSIONNEL et de la FORMATION CONTINUE.

" Grâce à la formation, j'ai pris conscience de mes modes de fonctionnement. Aujourd'hui, je confronte ma pratique, je peux l'analyser. Je donne du sens à ma fonction et ma posture. J'identifie où agir et j'ai décidé de changer avec mon plan d'action "

*Isabelle*



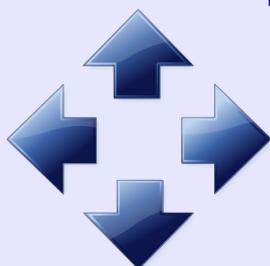
Flashez pour visiter notre site internet. Plus d'informations sur le Cabinet et ses propositions d'accompagnement.

[www.developnco.com](http://www.developnco.com)

# Nous choisir

## Organisation simple

Action de formation dans notre cœur de métier.



Réponse spécifique à chaque client

## Compétences et passion



**Pédagogie** notre approche pédagogique met au centre des processus **l'Humain et le Vivant**, considérant le participant comme un apprenant par l'expérience vécue.

Cette pédagogie se déroule en plusieurs temps : 1. Vivre une expérience, 2. Échanger et partager sur ce qui s'est déroulé et ce qui a été vécu, 3. Débriefing, ancrer et aller vers l'action, 4. Compléter par des apports théoriques et conceptuels.

Dans ces cycles, nous intégrons divers outils pédagogiques le plus souvent possible créatifs. Les neurosciences ont démontré le pouvoir du ludique et du jeu dans l'acquisition des apprentissages. À l'intérieur de cette approche "expérientielle", nous intégrons l'ensemble des méthodes actuelles de formation pour adulte :

- pédagogie active : au cœur de la pédagogie " expérientielle "
- pédagogie enrichie : travail en groupe de pair, en tutorat, notamment sur les plans d'actions
- pédagogie inversée : des lectures ou des vidéos en amont des formations.
- pédagogie renversée : dans les processus d'intelligence collective déployés pendant les formations.



**Spécificité** nous intervenons uniquement dans notre cœur de métier : l'accompagnement au développement professionnel. Nous partageons en direct avec vous notre expertise. Tout ce qui est vécu dans les formations est immédiatement déployable en milieu professionnel.



**Qualité et suivi** mesure de la qualité des formations par des évaluations à chaud et à froid auprès des participants. Une attestation de formation est fournie à l'issue des journées. Un bilan avec le prescripteur est réalisé en fin de parcours.

## Méthodologie

### Formation en présentiel

notre métier est la relation, nous modélisons par des formations en face à face, en groupe, où ce qui est vécu devient matière pédagogique.

### Modules thématiques

créer un parcours de formation personnalisé en choisissant vos modules., nous pouvons vous accompagner dans cette démarche. Ainsi, vous composez selon votre profil et vos objectifs.

### Ingénierie de la formation

nos compétences, nos expériences nous permettent de travailler en amont la formation. Nous construisons, avec vous et pour vous, des formations optimisées face à vos enjeux, répondant à vos besoins spécifiques et à vos demandes

## En pratique

### Entretien de pré-formation

avec les postulants (téléphonique ou en face à face) pour assurer la pertinence de leur participation face à leurs propres objectifs.

### Inscription et convocation

toute inscription sera formalisée par un devis signé, puis un contrat ou une convention de formation. Une convocation est envoyée au participant, précisant le lieu (un plan est annexé à la convocation), les horaires et autres informations logistiques utiles.

### Accueil des participants

se fait dans le lieu retenu pour l'action de formation. Nous sommes vigilants aux aspects de convivialité, à la logistique (présence d'un parking pour le stationnement et/ou une desserte par les transports en commun si possible). Le repas du midi n'est pas inclus dans nos tarifs. Nous pouvons l'intégrer sur demande préalable au devis.

### Taille des groupes

selon des dispositifs la taille du groupe est adaptée. Généralement le maximum est de 10 participants, sauf pour les formations longues pouvant aller jusqu'à 20 personnes pour permettre la constitution de groupes de travail en intersession.

### Support de formation

Un support de cours est remis à chaque participant. Selon les formations, le support de cours peut être fourni en version papier (écocorrect) ou dématérialisée.

# L'accompagnement

## TOUT AU LONG DE LA FORMATION

Un accompagnement personnalisé avant, pendant et après la formation car c'est notre cœur de métier. C'est aussi mettre le participant en situation de réussite pour sa formation, et pour son projet professionnel. Pour nous, un moyen d'exercer de l'amélioration continue pour nos actions de formation.

### AVANT la formation



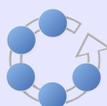
Un échange téléphonique ou en face à face pour valider la cohérence et la pertinence des choix de formation.

Nous vous présentons les modules et planifions avec vous.



Entretien tripartite si nécessaire (salarié - employeur - Dévelop N'co) pour valider les options retenus par rapport aux objectifs attendus.

Un bilan-positionnement d'entrée sera réalisé avant le démarrage des journées de formation.



Création d'un parcours individualisé grâce à une offre de formation en module.

Adaptation des modules à vos besoins pour créer des formations qui vous correspondent et répondent à votre contexte.

### PENDANT la formation



Évaluation des actions de formations.

Évaluation en fin de module des acquis des participants.

Vérification de la pertinence et de la cohérence de la formation par rapport aux attentes du participant.



Réunion tripartite si nécessaire (salarié - employeur - Dévelop N'co) pour envisager des ajustements dans le parcours.



Approfondissements possible par des lectures, des vidéos proposées sur certaines thématiques.

### APRÈS la formation



Un bilan-positionnement de sortie est réalisé à la fin du parcours de formation.

Une évaluation plusieurs semaines après la fin de la formation est effectuée pour évaluer le déploiement opérationnel des apprentissages.

Enfin, nous procédons à une enquête de satisfaction auprès nos clients à la fin du projet de formation.



Pour les formations longues : méthodologie et techniques pour les rédactions de mémoire et soutenance orale est proposée.

# Se connaître soi-même

## Revenir vers soi pour mieux aller vers les autres

Référence : COSOI  
2021 - V 02



**Pour Qui** Toute personne désirant développer son relationnel à partir d'elle-même.

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Prendre du recul sur soi
- Identifier vos modes de fonctionnement
- Développer vos enveloppes identitaires

### Thèmes

- Identité personnelle et professionnelle
- Enveloppes identitaires
- Rôles de vie

### Programme

- **Définir le chemin de soi vers soi**  
Se présenter autrement.  
Construire son portrait.  
Discerner les étapes de sa construction .
- **Identifier ses fonctionnements**
  - communication.
  - relationnel.
  - managérial.Choisir de ne pas juger.

- **Agir sur soi**  
Identifier les rôles dans sa vie.  
Découvrir les enveloppes identitaires.  
Bâtir l'image de soi.  
Expérimenter « qui je suis vraiment ».
- **Définir une nouvelle manière d'être en relation**  
Prendre conscience des impacts de l'authenticité.  
Décider de changer durablement.  
Planifier le premier pas .

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Créativité
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation
- Débriefing des mises en situations.
- Établir un plan d'action.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.  
Présentation finale.

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence COSOI	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 6 personnes maximum
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# La confiance

## Renouer avec la confiance, être présent

Référence : CONFI  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	Toute personne souhaitant (re)prendre confiance	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement	<b>Durée</b>	2 jours (14h en présentiel)

### Objectifs

- Retrouver la confiance en soi
- Identifier les appuis de la confiance
- Construire son projet de demain

### Thèmes

- La ou les reconnaissance(s)
- L'image de soi
- Les piliers de la confiance

### Programme

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Savoir si j'ai confiance en moi</b><br/>Définir la confiance<br/>Décrire sa relation à la confiance<br/>Découvrir qui je suis</li><li>• <b>Expérimenter pour avoir confiance</b><br/>Définir les clés de la confiance<br/>Choisir de réussir<br/>Décider d'aller vers l'autre<br/>Construire un amour de soi sain</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Agir sur soi</b><br/>Définir l'image de soi<br/>Accorder son image et soi<br/>Bâtir l'image de soi.</li><li>• <b>Être en relation avec les autres</b><br/>Prendre conscience des impacts de sa présence.<br/>Décider de sa place.<br/>Planifier le premier pas pour demain.</li></ul> |
|--|--|

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Créativité
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation
- Débriefing des mises en situations.
- Établir un plan d'action.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.  
Présentation finale.

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence CONFI	2 jours (14h en présentiel)	1 260 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 6 personnes maximum
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter : 06 74 45 75 37 ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Les émotions au travail

## Développer son intelligence émotionnelle

Référence : EMOTI  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	Toute personne souhaitant développer l'usage des émotions dans le cadre professionnel	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle	<b>Durée</b>	3 jours (21h en présentiel)

### Objectifs

- Identifier les émotions
- Distinguer réaction et action
- Développer son empathie

### Thèmes

- Les émotions de bases
- L'information de l'émotion
- La transformation positive

### Programme

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Identifier les émotions</b><br/>Définir les émotions<br/>Décrire les émotions de bases<br/>Distinguer les émotions en soi</li><li>• <b>Relier les émotions et la communication</b><br/>Différencier réaction et action<br/>Traduire le langage des émotions<br/>Expérimenter l'expression des émotions</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Développer l'empathie</b><br/>Choisir l'accueil des émotions<br/>Pratiquer la transformation positive des émotions<br/>Éviter les jugements et critiques<br/>Pratiquer l'écoute de soi et de l'autre</li></ul> |
|---|---|

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.  
Présentation finale.

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence EMOTI	3 jours (21h en présentiel)	1 890,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7530 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Booster ma créativité

## Libérer votre créativité

Référence : BCREA  
2021 - V 02



**Pour Qui** - Toute personne souhaitant développer ses capacités créatives  
- Les acteurs de l'innovation

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Aucun prérequis pour cette formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

## Objectifs

- Oser être créatif
- Identifier vos leviers créatifs
- Stimuler votre créativité
- Acquérir le processus créatif

## Thèmes

- Le challenge créatif
- Les freins et les boosters créatifs
- La production et le tri des idées

## Programme

- **Relever le challenge créatif**  
Se présenter autrement  
Créer votre avatar  
Déchiffrer votre processus créatif
- **Se libérer pour être créatif**  
Définir les 7 conseils créatifs  
Voir plus grand, la bissonation et la sérendipité  
Ridiculiser votre censeur intérieur  
Planifier votre stratégie créative
- **Oser imaginer**  
S'échauffer, un préalable  
Analyser le problème  
Produire des idées nouvelles  
Transformer les idées en solution  
Choisir la solution
- **Des outils créatifs**  
Expérimenter pour chaque étape du processus créatif

## Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Des challenges créatifs à relever.
- Fournitures fournies.
- Guide de la créativité : les 7 conseils, les règles de la créativité et les outils expérimentés

## Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.  
Relever le challenge créatif !

## Délivrable

Attestation de formation

## EN SYNTHÈSE

Référence BCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Animer une séance de créativité

## Une nouvelle compétence pour votre créativité

Référence : ACREA  
2021 - V 02



**Pour Qui** - Toute personne souhaitant animer des sessions de créativité et de recherches de nouvelles idées  
- Les acteurs de l'innovation

**Niveau** Perfectionnement

**Prérequis** Aucun prérequis pour cette formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Pratiquer les étapes du processus créatif
- Initier le travail créatif
- Utiliser les outils créatifs adaptés
- Animer une réunion créative

### Thèmes

- Les phases du processus créatif
- Les conditions de réussite
- Des outils pour chacune des étapes
- La préparation d'une séance

### Programme

- **Identifier les grands concepts de la créativité**  
Relever un challenge créatif  
Repérer les 4 phases du processus créatif  
Les conditions de la créativité
- **Se libérer pour être créatif**  
Installer les règles de la créativité  
Pratiquer les brise-glace et s'échauffer  
Expérimenter les chemins de traverse pour penser autrement  
Transformer le problème
- **Pratiquer les outils pour les différentes étapes**  
S'échauffer  
Poser le problème  
Produire des idées nouvelles  
Trier et utiliser les idées
- **Animer des séances de créativité**  
Préparer la séance  
Créer les conditions de réussites  
Choisir des acteurs  
Permettre la coopération  
Choisir les méthodes et outils ajustés  
Faciliter la production, la relancer

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Des challenges créatifs à relever.
- Fournitures fournies.
- Guide de préparation d'une séance pour se mettre en action facilement et efficacement

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.  
Relever le challenge créatif !

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence ACREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Le Mind Mapping ou écrire autrement

## Les règles de l'art des cartes mentales

Référence : MCREA  
2021 - V 02



**Pour Qui** - Toute personne désirant gagner en gestion, organisation, mémorisation, créativité, résolution de problème ou prise de note.

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Aucun prérequis pour cette formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Créer une carte heuristique issue de la technique Mind Mapping de Tony Buzan
- Utiliser une carte mentale dans ds situations professionnelles concrètes

### Thèmes

- Les étapes de constructions
- Les 10 règles d'or
- Les pièges de la carte mentale

### Programme

- **Définir le Mind Map**  
Identifier les éléments constituant une carte mentale  
Définir le rôle des éléments  
L'utilité des cartes mentales
- **Construire une carte mentale**  
Connaître les règles de construction  
Suivre les étapes de construction  
Créer votre propre carte heuristique
- **Pratiquer dans différentes situations**  
Prises de notes d'après un écrit  
Prises de notes depuis une conférence  
Compte-rendu de réunion  
Organiser sa pensée  
Planifier un rendez-vous
- **Vraies et fausses cartes heuristiques**  
Repérer les éléments distinctifs  
Nommer les différences  
Choisir sa pratique en conscience

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.
- Fournitures fournies

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation.

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence MCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 460,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4450 € HT	INTRA Entreprise
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Les méthodes de résolution de problèmes

## Structurer la démarche pour trouver des solutions efficaces

Référence : RCREA  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	Toute personne désirant animer une démarche d'amélioration	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis pour cette formation	<b>Durée</b>	2 jours (14h en présentiel)

### Objectifs

- Animer un groupe de travail
- Pratiquer une démarche de résolution de problèmes
- Intégrer des outils pour optimiser le travail du groupe

### Thèmes

- Les intentions de la résolution de problèmes
- La structuration du travail de groupe
- L'usage des bons outils
- L'amélioration continue

### Programme

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Organiser un groupe de travail</b><br/>Constituer un groupe efficace<br/>Spécifier la méthodologie choisie<br/>Structurer par le cadrage<br/>Animer le groupe de travail</li><li>• <b>Définir la direction finale</b><br/>Délimiter le périmètre<br/>Expliciter le problème avec des outils<br/>Poser des objectifs clairs et savoir les mesurer</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Identifier les sources</b><br/>Identifier les causes avec des outils adaptés<br/>Classer les causes selon leur importance<br/>Choisir les causes à traiter</li><li>• <b>Décider d'un plan d'action</b><br/>Trouver des solutions nouvelles<br/>Choisir les solutions efficaces<br/>Construire un plan d'action<br/>Préparer le suivi</li></ul> |
|---|---|

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation par une étude de cas personnelle
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.
- Fournitures fournies

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence RCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou **contact@developnco.com**

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Les fondamentaux du management

## Développer son intelligence managériale

Référence : FXMAN  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	Manager en prise de poste ou débutant, tout secteur d'activité	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Être un futur manager ou déjà en position de manager	<b>Durée</b>	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel)

### Objectifs

- Clarifier les rôles et les missions du manager
- Affirmer les compétences du manager
- Employer une communication implicite
- Développer sa posture de manager

### Thèmes

- Les enjeux du manager
- Les qualités et les compétences du manager
- Les feed-back et la reconnaissance
- Les tensions dans une équipe

### Programme

- **Prendre conscience des enjeux du manager**  
Identifier la réalité multiple du manager  
Passer d'expert technique à expert managérial  
Découvrir le management
- **Identifier les qualités et les compétences du manager**  
Pratiquer l'intelligence collective en équipe  
Distinguer le savoir-faire et le savoir-être du manager  
S'approprier les différents rôles du manager
- **Accompagner l'équipe**  
Adapter son style de management  
Pratiquer une communication impliquante  
Faire des retours constructifs  
Identifier les obstacles  
Créer les conditions de la motivation  
Organiser la délégation
- **La posture de manager**  
Gérer les tensions  
Prendre des décisions  
Favoriser la coopération

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action collective.
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.
- Évaluation des acquis en fin de formation

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence FXMAN	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel)	1 820,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7250 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Le management en gestion de projet

## La posture du chef d'orchestre du projet

Référence : MANPR  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	toute personne désirant manager des projets	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Être futur chef de projet ou être déjà gestionnaire de projet	<b>Durée</b>	2 jours (14h en présentiel)

### Objectifs

- Revisiter la gestion de projet
- Expérimenter la place de chef de projet
- Intégrer des outils pour optimiser le travail de l'équipe projet
- Développer sa posture de chef d'orchestre

### Thèmes

- Le vocabulaire de la gestion de projet
- La place et les rôles du chef de projet
- Les compétences du chef de projet
- Les outils de la gestion de projet

### Programme

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Décrire un projet</b><br/>Définir un projet<br/>Discerner les étapes du projet<br/>Repérer les livrables, les rôles et les acteurs</li><li>• <b>Manager un projet</b><br/>Vivre la complexité d'un projet<br/>Déterminer des objectifs<br/>Expérimenter l'Organigramme des Tâches<br/>Organiser l'équipe projet<br/>Distinguer les conditions du succès</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Piloter un projet</b><br/>Identifier les parties prenantes et les relations à établir<br/>Adapter son style de management<br/>Contrôler et suivre avec pertinence<br/>Reporter les bonnes informations</li><li>• <b>Clôturer un projet</b><br/>Animer la réunion bilan<br/>Réaliser un Retour d'Expérience<br/>Accompagner l'équipe à tourner la page</li></ul> |
|--|--|

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation par une étude de cas pratique
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence MANPR	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Le manager-coach

## Faire évoluer sa posture de manager

Référence : MANCO  
2021 - V 02



**Pour Qui** toute personne souhaitant changer son approche managériale

**Niveau** Perfectionnement

**Prérequis** Être en situation managériale

**Durée** 3 jours (2j+1j)  
(21h en présentiel)

### Objectifs

- Revisiter la place du manager
- Expérimenter les outils du manager coach
- Déployer une nouvelle posture

### Thèmes

- Les principes du coaching
- Les outils du coach pour un manager
- Le changement de posture

### Programme

- **Définir la posture de coach**  
Distinguer les différences entre manager et coach  
Discerner les principes du coaching  
Repérer les changements à effectuer dans sa posture
- **Décrire les outils du coach utiles au manager**
  - dans la communication
  - dans la relation
  - dans la posture
- **Utiliser les outils du coaching**  
Expérimenter en groupe  
Observer les impacts des outils chez le manager et le collaborateur  
Identifier les subtilités d'utilisation
- **Établir son plan de changement**  
Prendre conscience du chemin à parcourir, auto-coaching  
Décider de changer, auto-coaching  
Planifier le premier pas

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation pour chaque outils.
- Expérimentation en groupe.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence MANCO	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel)	1 820,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7250 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# La communication interpersonnelle

## La communication, un levier d'efficacité dans un groupe

Référence : COMIN  
2021 - V 02



**Pour Qui** toute personne souhaitant développer des relations efficaces en interne et en externe

**Niveau** Perfectionnement

**Prérequis** Être dans une équipe  
Communiquer à l'interne ou à l'externe de l'entreprise

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Se connaître pour communiquer
- Adapter sa communication
- Renforcer la coopération
- Développer une communication vraie

### Thèmes

- Le diagnostic du potentiel de communication
- La communication avec l'équipe et la hiérarchie
- La qualité de la relation dans la communication

### Programme

- **Réaliser son diagnostic**  
Identifier son style de communication  
Repérer son niveau d'écoute et d'assertivité  
Distinguer faits, opinions et sentiments
- **Favoriser la communication**  
Installer des attitudes constructives  
Pratiquer le feed-back  
Expérimenter l'écoute active et la reformulation  
Agir avec assertivité
- **La communication à double sens**  
Partager les informations  
Alerter de manière ajustée  
Identifier les obstacles
- **La qualité de la communication**  
Préparer sa communication  
Prendre soin de la relation  
Dire en vérité et en sincérité  
Pratiquer les strokes

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation - Jeux de rôles.
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence COMIN	2 jours (14h en présentiel)	1 320,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4030 € HT	INTRA Entreprise
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Conduire des réunions efficaces

## Déployer la communication opérationnelle

Référence : CREFF  
2021 - V 02



**Pour Qui** Participants et organisateurs de réunion de travail

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Aucun prérequis pour cette formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Préparer une réunion
- Identifier les rôles de l'animateur
- Générer la participation du groupe
- Accompagner les différents types de comportement

### Thèmes

- Les étapes clés de la préparation
- Les 3 rôles de l'animateur
- Les techniques d'animations

### Programme

- **Préparer une réunion efficace**  
Repérer les typologies de réunion  
Pratiquer avec méthode votre préparation  
Identifier l'importance de la logistique  
Choisir les participants
- **Animer une réunion efficace**  
Définir les 3 rôles de l'animateur  
Revisiter le démarrage d'une réunion  
Retracer les phases d'une réunion

- **Les techniques d'animation**  
Déchiffrer l'organisation spatiale  
Pratiquer la présence physique  
Travailler sa voix
- **Impliquer les participants**  
Positionner les phases et les rôles  
Identifier les types de comportement  
Résoudre les perturbations

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action et expérimentation.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence CREFF	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

[contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Prise de parole à l'oral

## Développer son aisance oratoire

Référence : PORAL  
2021 - V 02



**Pour Qui** Toute personne désirant gagner en aisance dans ses prises de parole devant un public

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Aucun prérequis pour cette formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Identifier les acteurs de la communication
- Découvrir sa voix
- Apprendre avec le trac
- Développer sa présence

### Thèmes

- La voix un instrument
- Le trac, un ami
- Les techniques, des aides

### Programme

- **Identifier les acteurs de la communication**  
Définir le schéma de la communication orale  
Les différentes parts de la communication  
Décrire la communication non-verbale
- **Découvrir sa voix**  
Définir le « système voix »  
Expérimenter avec toutes ses voix  
Travailler sa voix
- **Apprivoiser la peur**  
Identifier son émotion  
Accueillir son émotion  
Transformer son émotion
- **Développer son impact**  
Définir sa stratégie  
Construire son discours  
Raconter une histoire  
Faire participer le public

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation.
- Expérimentations ludiques.
- Débriefing des mises en situations.

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence PORAL	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Gestion du stress

## Se ressourcer, prendre du recul et se remobiliser

Référence : GESTR  
2021 - V 02



<b>Pour Qui</b>	Toute personne se sentant submergée par la pression au travail et souhaitant s'en protéger	<b>Niveau</b>	Les fondamentaux
<b>Prérequis</b>	Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle	<b>Durée</b>	2 jours (14h en présentiel)

### Objectifs

- Apprendre à faire face au quotidien
- Expérimenter des outils pour prendre du recul
- Intégrer une nouvelle posture face au stress

### Thèmes

- Les mécanismes du stress
- Les auto-diagnostics
- Une stratégie durable

### Programme

- **Définir le stress**  
Réaliser son auto-diagnostic  
Distinguer les étapes menant au stress  
Discerner les facteurs de stress  
Caractériser son stress
- **Tester les outils pour évacuer les tensions :**
  - physiques
  - mentales
  - émotionnellesApprendre à faire des pauses riches en ressources
- **Agir sur soi**  
Identifier ses messages contraignants  
Expliquer les réactions émotionnelles  
Repérer les changements possibles
- **Définir une nouvelle manière de faire au travail**  
Prendre conscience des impacts du stress  
Décider de changer durablement  
Planifier son premier pas

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation pour chaque outils.
- Expérimentations.
- Débriefing des mises en situations.
- Établir son plan action

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence GESTR	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		<small>cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !</small>	Sur mesure

Nous contacter : **06 74 45 75 37** ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# Gestion du Temps

## Maîtriser son temps, gérer ses priorités

Référence : GETPS  
2021 - V 02



**Pour Qui** Toute personne désirant améliorer durablement sa relation au temps

**Niveau** Les fondamentaux

**Prérequis** Réalisation d'un relevé de son organisation temporelle quotidienne pendant 1 à 2 semaines avant la formation

**Durée** 2 jours  
(14h en présentiel)

### Objectifs

- Définir et hiérarchiser les priorités
- Savoir organiser son temps
- Intégrer un nouveau mode de fonctionnement adapté et durable

### Thèmes

- Les priorités et les choix
- Les auto-diagnostics
- L'agenda et l'anticipation
- La relation et les autres

### Programme

- **Définir sa relation au temps**  
Réaliser des auto-diagnostics sur :
  - l'organisation du temps
  - le cycle d'efficacité personnel
  - Les lois de la gestion du tempsDistinguer son axes de progrès principal  
Discerner le contenant du contenu  
Caractériser son stress
- **Réaliser les projets importants**  
Apprendre à définir des priorités et se fixer des objectifs clairs  
Construire sa liste de tâches  
Distinguer l'urgent de l'important pour agir efficacement
- **Employer la planification et faire des choix**  
Utiliser les bons moyens  
Placer les tâches dans l'agenda  
Éviter les voleurs de temps  
Apprendre à choisir  
Savoir dire « Non »  
Préserver la relation dans le groupe
- **Réussir la délégation et agir**  
Définir la délégation  
Distinguer les 5 étapes d'une délégation réussie  
Définir les changements possibles  
Manager le temps collectif

### Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active, enrichie et renversée.
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation et expérimentations.
- Débriefing des mises en situations.
- Établir un plan action

### Évaluation des acquis

Toute au long de la formation et en fin de formation

### Délivrable

Attestation de formation

### EN SYNTHÈSE

Référence GETPS	2 jours (14h en présentiel)	1 260,00 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 10 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter : 06 74 45 75 37 ou [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Toutes nos formations font l'objet d'une évaluation dite « à chaud » par les participants, dès la fin de la formation, puis d'une évaluation dite « à froid » environ 3 mois après la formation, pour évaluer le déploiement des apprentissages.

# S'inscrire à une formation

VOUS AVEZ CHOISI DE TRAVAILLER AVEC NOUS ... MERCI

## Inscription à une Formation

Toute inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente

### Formation

Titre\* : .....

.....

.....

.....

.....

Date (1er jour): .....

Lieu : .....

### Participant

M.  Mme.

Nom\* : .....

Prénom\* : .....

Fonction\* : .....

e-mail\* : .....

Téléphone : .....

Mobile : .....

### Entreprise

Raison sociale\* : .....

.....

N° SIRET\* : .....

Code NAF : .....

N° TVA intra\* : .....

Adresse\* : .....

.....

Code postal\* : .....

Ville\* : .....

### Responsable de l'inscription (si différent)

M.  Mme.

Nom\* : .....

Prénom\* : .....

Fonction\* : .....

e-mail\* : .....

Téléphone : .....

Mobile : .....

### Facturation

Établissement à facturer (si différent) ou OPCO : .....

.....

.....

Adresse de facturation (si différente)\* : .....

.....

Code postal\* : ..... Ville\* : .....

**Bulletin d'inscription à photocopier (un par participant), à renvoyer à Dévelop N'co** par le moyen qui vous convient, voie postale : 7 rue Clément Ader 31410 Lavernose-Lacasse, par mail : [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com), par téléphone : 06 74 45 75 37.

\* mentions obligatoires

Le signataire déclare avoir pris connaissance de la nature, du programme et des objectifs de l'action de formation identifiée ci-dessus.

Fait le : ..... à .....

CACHET et SIGNATURE de L'ENTREPRISE

CACHET et SIGNATURE de Dévelop N'co

# Conditions générales de vente Dévelop N'co®

Juin2021

Dévelop N'co se réserve la possibilité de modifier ou mettre à jour ses conditions générales à tout moment. Les conditions générales applicables au jour de la commande sont consultables sur le site [www.developnco.com](http://www.developnco.com)

## 1 Préambule

Dévelop N'co, SAS immatriculée au RCS de Toulouse 823 345 681, dont le siège social est situé 7 rue Clément Ader, 31400 Lavernose-Lacasse (ci-après « Dévelop N'co »). Dévelop N'co conçoit, développe, organise et dispense des formations professionnelles en présentiel inter et intra-entreprises, à Toulouse, en région Occitanie et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat. Cette activité est enregistrée auprès de la DIRECCTE Occitanie sous le n° 76310878831 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Dévelop N'co réalise également des accompagnements opérationnels aux entreprises qui peuvent prendre plusieurs formes : diagnostics, études, coaching, animation, facilitation ou toute autre forme utile à la prestation (cet ensemble de prestations Dévelop N'co étant ci-après dénommée « Offre de services »)

## 2 Objet

Les présentes conditions générales de vente (ci-après les "CGV") s'appliquent à toutes les Offres de services Dévelop N'co relatives à des inscriptions ou commandes passées auprès de Dévelop N'co par tout client, personne physique ou morale (ci-après "le Client"). Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes CGV. Le fait que Dévelop N'co ne se prévale pas à un moment donné de l'une quelconque des présentes CGV ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement. Toute condition générale ou particulière opposée par le Client ne peut prévaloir sur les présentes CGV, sauf acceptation écrite de Dévelop N'co, et ce, quel que soit le moment où elle aura pu être portée à sa connaissance. Le Client se porte fort du respect des présentes CGV par l'ensemble de son personnel, préposés et agents. Le Client reconnaît que, préalablement à toute inscription ou commande, il a bénéficié d'informations et de conseils suffisants de la part de Dévelop N'co, pour s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins. Tous autres documents de Dévelop N'co, tels que prospectus, catalogues, n'ont qu'une valeur indicative.

## 3 Accompagnement opérationnel

Tout accompagnement opérationnel fait l'objet d'une proposition commerciale et financière établie par Dévelop N'co. En cas d'acceptation par le Client, un acompte minimum de 20 % du coût total de la prestation sera versé par le Client. Pour la réalisation des missions d'accompagnement opérationnel, Dévelop N'co facture le temps des consultants-coachs consacré à la mission, soit en fonction d'un prix par jour d'intervention, soit au forfait. Les frais techniques et logistiques liés à l'exécution de la mission sont à la charge du Client et ne sont en aucun cas inclus dans les honoraires. Sauf indication contraire dans la proposition, ces frais sont facturés à leur prix coûtant augmenté de frais de gestion fixés forfaitairement à 10 %.

## 4 Formation en présentiel

Vous disposez de la possibilité de vous inscrire par téléphone au 06 74 45 75 37, par mail à l'adresse [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com), ou par courrier postal à l'adresse suivante : Dévelop N'co - Service Inscription 7 Rue Clément Ader 31410 Lavernose-Lacasse ou par tout autre canal indiqué sur les supports commerciaux.

L'inscription à une formation sera prise en compte à réception d'une confirmation écrite indiquant les éléments de la prestation, nous permettant d'établir une convention simplifiée de formation professionnelle. Celle-ci devra nous être retournée par tous moyens, signée et portant cachet commercial pour les professionnels.

### 4.1 Formations interentreprises

Il s'agit ici des formations inter-entreprises, longues ou courtes, disponibles au catalogue Dévelop N'co et dispensées dans les locaux choisis par Dévelop N'co.

**Prix :** Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de Dévelop N'co SAS. Tous les prix sont indiqués hors taxes et sont à majorer du taux de TVA en vigueur. Les repas ne sont pas compris dans le prix de la formation. De manière exceptionnelle Dévelop N'co peut organiser un moyen de restauration, dans ce cas cette prestation sera directement facturée au Client qui se chargera, le cas échéant, d'en obtenir le remboursement auprès de son OPCA.

**Remplacement d'un participant :** Dévelop N'co offre la possibilité de remplacer un participant empêché par un autre participant, à tout moment, sans frais, sous réserve d'en informer par écrit Dévelop N'co et de lui transmettre les noms et coordonnées du ou des remplaçants au plus tard 36h avant la session de formation.

**Nombre de participants à une session :** Si le nombre de participants est insuffisant pour assurer le bon déroulement pédagogique de la session de formation, Dévelop N'co se réserve la possibilité d'ajourner ou d'annuler la formation au plus tard 10 jours ouvrés avant la date prévue et ce, sans indemnités.

### 4.2 Formations intra-entreprise

Il s'agit ici des formations intra-entreprise conçues sur mesure et exécutées dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à disposition par le Client ou dans des locaux choisis par Dévelop N'co. **Report de date :** le report d'une session ne donne pas lieu à facturation des indemnités d'annulation sous la réserve d'un engagement écrit du client sur les nouvelles dates de réalisation. Les coûts de location de locaux seront à la charge du client.

**Prix :** Toute formation intra-entreprise fera préalablement l'objet d'une proposition commerciale et financière par Dévelop N'co. Sauf disposition contraire dans la proposition Dévelop N'co, un acompte minimum de 20 % du coût total de la formation sera versé par le Client.

## 5 Formation en distanciel

Dévelop N'co propose des formations en distanciel en modalité de visioconférence avec des outils adaptés (Zoom, Google Meet, Teams, etc.) et/ou en modalité de e-learning via une plateforme dédiée. Dévelop N'co accorde au client un droit d'accès au service de la plateforme e-learning au stagiaire et le droit d'accès au(x) module(s) concerné(s) dès son inscription en ligne. Le client renonce à son droit

de rétraction pour accès immédiat à la formation e-learning. Dévelop N'co ne pourra être tenu responsable si le stagiaire ne suit pas les modules en e-learning prévus.

## 6 Dispositions communes aux formations

### 5.1 Annulation des formations à l'initiative du Client

Les dates de formation en présentiel et en distanciel (hors e-learning) sont fixées d'un commun accord entre Dévelop N'co et le Client et sont bloquées de façon ferme. Pour être prise en compte, toute annulation doit être communiquée par écrit. En cas d'annulation tardive par le Client d'une session de formation planifiée en commun, reçue dans un délai supérieur à 1 mois avant le début de la formation (la date du premier jour de la formation ou du premier module pour un cycle), 50% du coût de la formation est dû ; dans un délai compris entre 1 mois et 2 semaines avant le début de la formation, 70 % du coût de la formation est dû ; dans un délai inférieur à 2 semaines avant le début de la formation, Dévelop N'co facture 100% des frais de stage à titre d'indemnités.

Toute formation à laquelle le participant ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement les frais de stage seront facturés à 100% à titre d'indemnités.

### 5.2 Documents contractuels

Une convention ou un contrat de formation professionnelle continue est établi pour chaque action de formation conformément au code du travail (articles L. 6353-1 et L. 6353-2 et articles L. 6353-3 à 6353-7). Ce document est adressé en deux exemplaires dont un est à retourner par le Client revêtu du cachet de l'entreprise pour les professionnels. L'attestation de participation est adressée après la formation. Une attestation de présence pour chaque partie est fournie, établie conformément aux émargements lors des sessions de formation.

### 5.3 Règlement par un OPCO

Il appartient au Client de réaliser la demande de prise en charge avant le début de la formation auprès de l'OPCO dont il dépend. L'accord de financement de l'OPCO doit être signalé lors de l'inscription et stipulé sur l'exemplaire de la convention que le Client retourne signé à Dévelop N'co. Si la prise en charge de l'OPCO est partielle, la part non prise en charge sera directement facturée au Client par Dévelop N'co. Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas à Dévelop N'co, au premier jour de la formation, Dévelop N'co se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au Client.

### 5.4 Tarifs - Paiement

Nos tarifs comprennent la formation, la documentation pédagogique remise pendant la formation, les fichiers électroniques mis à disposition le cas échéant. Les pauses-café sont offertes. Vous avez la possibilité de bénéficier de tarifs dégressifs en cas d'inscriptions à plusieurs formations ou de plusieurs participants contactez nous pour ce faire par téléphone au 06 74 5 75 37 ou par mail à l'adresse : [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com). Le règlement du prix de la formation s'effectue par virement bancaire électronique :  
◦ compte n° 30004 00339 00010 9198863 37  
◦ IBAN FR76 3000 4003 3900 0101 9886 337  
◦ BIC BNPAFRPPXXX

Pour les achats en ligne, le paiement s'effectuera par l'intermédiaire de la plateforme digitale sécurisée (Stripe ou autres).

### 5.5 Droit de contrôle de Dévelop N'co

Dévelop N'co se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou de remplacer un animateur, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent. Dévelop N'co se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit : de refuser toute inscription ou accès à un Client qui ne serait pas à jour de ses paiements ou d'exclure tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription.

## 7 Dispositions valables à l'ensemble de l'offre de services Dévelop N'co

### 6.1 Modalités de passation des Commandes

La proposition commerciale et les prix indiqués dans la proposition financière (ou devis) par Dévelop N'co sont valables 2 mois à compter de leur envoi. L'offre de services est dite acceptée dès la réception par Dévelop N'co du devis signé ou d'un bon de commande signé par tout représentant dûment habilité du Client, dans le délai de 2 mois à compter de l'émission dudit devis. La signature du bon de commande et/ou l'accord sur devis implique la connaissance et l'acceptation irrévocable et sans réserve des présentes conditions.

### 6.2 Facturation - Règlement

**Prix :** Tous les prix sont exprimés en euros et hors taxes. Ils seront majorés de la TVA au taux en vigueur. Les frais de déplacement du (ou des) consultant(s)-coach(s) ou du (ou des) formateur(s) ainsi que les frais de location de salle sont facturés en sus.

**Paiement :** le paiement comptant doit être effectué par le Client, au plus tard dans un délai de 30 jours à compter de la date de la facture. Les règlements seront effectués aux conditions suivantes : par virement bancaire électronique (voir 5.4). Aucun escompte ne sera appliqué en cas de règlement avant l'échéance, sauf mention différente indiquée sur la facture. Toute somme non payée à échéance entraîne de plein droit et sans mise en demeure préalable, l'application de pénalités d'un montant égal à trois fois le taux d'intérêt légal. Conformément à l'article L. 441-6 du Code de commerce, tout paiement postérieur à la date d'exigibilité donnera lieu au paiement d'une indemnité forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. Dévelop N'co dispose de la faculté de suspendre le service jusqu'à complet paiement et obtenir le règlement par voie contentieuse aux frais du Client sans préjudice des autres dommages et intérêts qui pourraient être dus à Dévelop N'co.

### 6.3 Limitations de responsabilité de Dévelop N'co

Quel que soit le type de prestations, la responsabilité de Dévelop N'co est expressément limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le Client. La responsabilité de Dévelop N'co est plafonnée au montant du prix payé par le Client au titre de la prestation concernée. En aucun cas, la responsabilité de Dévelop N'co ne saurait être engagée au titre des dommages indirects tels que perte de

données, de fichier(s), perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner, atteinte à l'image et à la réputation.

### 6.4. Force majeure

Dévelop N'co ne pourra être tenue responsable à l'égard du Client en cas de non-exécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant-coach ou d'un animateur de formation, les grèves ou conflits sociaux internes ou externes à Dévelop N'co, les désastres naturels, les incendies, la non obtention de visas, des autorisations de travail ou d'autres permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des télécommunications, l'interruption de l'approvisionnement en énergie, interruption des communications ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de Dévelop N'co.

### 6.5 Confidentialité

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents concernant l'autre partie de quelle que nature qu'ils soient, économiques, techniques ou commerciaux, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à la conclusion du contrat, notamment l'ensemble des informations figurant dans la proposition commerciale et financière transmise par Dévelop N'co au Client. Dévelop N'co s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que ses partenaires liés à l'offre de services, les informations transmises par le Client, y compris les informations concernant les Utilisateurs.

### 6.6. Communication

Le Client accepte d'être cité par Dévelop N'co comme client de ses offres de services. Sous réserve du respect des dispositions de l'article 6.5, Dévelop N'co peut mentionner le nom du Client, son logo ainsi qu'une description objective de la nature des prestations, objet du contrat, dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle notamment sur son site internet, entretiens avec des tiers, communications à son personnel, documents internes de gestion prévisionnelle, rapport annuel aux actionnaires, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

### 6.7 Protection des données à caractère personnel

En tant que responsable du traitement du fichier de son personnel, le Client s'engage à informer chaque Utilisateur que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par Dévelop N'co aux fins de réalisation et de suivi de la mission et conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, modifiée par la loi n°2018-493 du 20 juin 2018 relative à la protection des données personnelles et du règlement européen du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, le client ou le stagiaire disposent d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation de portabilité, d'opposition aux données les concernant, qu'à cette fin, une demande précisant l'identité et l'adresse électronique du requérant peut être adressée à Dévelop N'co à l'adresse [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com)

Le client peut recevoir des informations et offres promotionnelles de Dévelop N'co, s'il ne le souhaite pas il suffit de le notifier à l'adresse [contact@developnco.com](mailto:contact@developnco.com). Les pages des sites gérés par Dévelop N'co collectent des cookies à des fins d'amélioration et de suivi statistique des sites. Le client peut désactiver cette fonction depuis son navigateur internet. Dévelop N'co conservera les données liées à l'évaluation des acquis par l'Utilisateur, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire légale répondant aux normes de la qualité en cours.

## 8 Propriété intellectuelle

Dévelop N'co est seule titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des ressources qu'elle propose à ses Clients. Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de formation ou autres ressources pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale, ...) mis à la seule disposition des participants de la formation, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations Dévelop N'co ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite de Dévelop N'co ou de ses ayants droit. À cet effet, l'ensemble des contenus et supports pédagogiques demeurent la propriété exclusive de Dévelop N'co. Le client engage sa responsabilité sur le fondement des articles L. 122-4 et L. 335-2 et suivants du code de la propriété intellectuelle en cas de cession ou de communication des contenus non autorisés.

En tout état de cause, Dévelop N'co demeure propriétaire de ses outils, méthodes et savoir-faire développés antérieurement ou à l'occasion de l'exécution des prestations chez le Client.

## 9 Informatique et libertés

Conformément aux dispositions de la Loi n°2004-801 du 6 août 2004 modifiant la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi Informatique et Libertés », relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés ainsi que conformément au Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, seules les informations à caractère personnelles strictement nécessaires au traitement de la mission vous sont demandées et transmises aux services de Dévelop N'co. Conformément aux dispositions en vigueur, Dévelop N'co vous informe que vous pouvez exercer vos droits d'accès, de rectification et d'opposition sur simple demande.

## 10 Droit applicable - Attribution de compétence

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige survenant entre le client et Dévelop N'co à l'occasion de l'exécution du contrat, les parties tenteront d'y mettre un terme amiablement. A défaut, le règlement sera du ressort du tribunal de commerce de Toulouse.

MERCI D'AVOIR CHOISI

# Dévelop N'co

POUR VOUS ACCOMPAGNER  
DANS VOTRE ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE  
PAR LA FORMATION CONTINUE



Déclaration d'activité enregistré sous le numéro 76310878831 auprès de la DIRECCTE Occitanie

Dévelop N'co SAS / 7 rue Clément Ader / 31410 LAVERNOSE-LACASSE

☎ 06 74 45 75 37 / ✉ contact@developnco.com / 🌐 www.developnco.com

Cabinet de coaching professionnel. Notre métier, accompagner les individus, les équipes et les organisations  
SAS au capital de 5000€ - SIRET 823 345 681 00014 - APE 7022Z - RCS Toulouse 823 345 681 - TVA intra FR52 823345681



Le meilleur est en vous,  
nous vous accompagnons  
à le développer  
par la formation et  
le coaching professionnel

Contact@developnco.com  
06 74 45 75 37