



Dévelop N'co
le meilleur est en vous

Formations

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

VIVRE | ACQUÉRIR | RETENIR | MOBILISER

2026 - 2027

Introduction

LA FORMATION CONTINUE

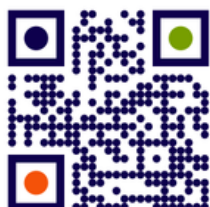
Parce que l'accompagnement du développement professionnel peut suivre plusieurs modalités, Dévelop N'co vous propose du COACHING PROFESSIONNEL et de la FORMATION CONTINUE.



Témoignage

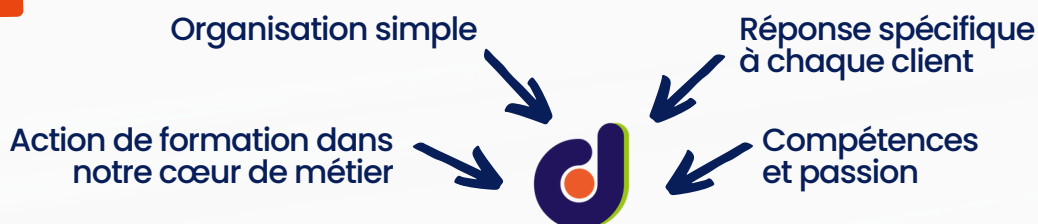
" Grâce à la formation, j'ai pris conscience de mes modes de fonctionnement. Aujourd'hui, je confronte ma pratique, je peux l'analyser. Je donne du sens à ma fonction et ma posture. J'identifie où agir et j'ai décidé de changer avec mon plan d'action "

Isabelle 



Flashez pour visiter notre site internet.
Plus d'informations sur Dévelop N'co et
ses propositions d'accompagnement.

4 raisons de nous choisir



Nos intervenants ont eu un 1er parcours professionnel avant de devenir formateurs, ils partagent cette expérience. Ils sont diplômés, certifiés. Les référentiels d'intervention sont : le corpus Coach & Team®, l'Élément Humain de W. Schutz, l'Analyse Transactionnelle (AT-champ des organisations), la Théorie Organisationnelle de Berne (TOB-Gilles Pélerin®), La Communication Non-Violente, la Programmation Neuro-Linguistique, les approches systémiques entre autres.



Notre approche pédagogique met au centre des processus l'Humain et le Vivant, considérant le participant comme un apprenant grâce à l'expérience vécue. Cette pédagogie se déroule en 4 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 l'apprentissage par l'expérience
- pédagogie enrichie : travail en groupe de pairs, 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, qui est l'accompagnement au développement professionnel, en abordant à la fois les méthodes, les outils et la posture. Nous partageons directement avec vous notre expertise. Tout ce qui est vécu dans nos 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 sessions. Un bilan annuel avec les financeurs est réalisé.

Méthodologie



- **Formation en présentiel** car notre métier c'est la relation. Dans les formations en face à face, en groupe, ce qui est vécu devient matière pédagogique.
- **Formation à distance** nous avons adapté nos processus et nos formats de formation pour répondre au besoin du distanciel. Les outils collaboratifs en ligne deviennent de précieuses ressources.
- **Modules thématiques** créés un parcours de formation personnalisé en choisissant vos modules, nous pouvons vous accompagner dans cette démarche. Ainsi, vous composez votre parcours 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 pré-formation** avec les postulants (tél, visio ou en face à face) pour assurer la pertinence de leur participation face à leurs propres objectifs et au possible prérequis.
- **Inscription et convocation** toute inscription sera réalisée en remplissant un bulletin d'inscription, puis formalisée par un devis, un contrat ou une convention de formation signé. Une convocation est envoyée au participant, précisant le lieu, 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 les dispositifs la taille du groupe est adaptée. Pour les formations courtes, les groupes peuvent aller jusqu'à 12 personnes, au delà plusieurs formateurs seront mobilisés.
- **Support de formation** il est remis à chaque participant. Selon les formations, le support de formation peut être fourni en version papier (écocoreposable) ou dématérialisée.

Sommaire

L'ACCOMPAGNEMENT	-----	05
LES FORMATIONS	-----	06
LES PROGRAMMES	-----	13
VOTRE PROJET FORMATION	-----	28
LES ÉTAPES CLÉS	-----	29
INTERVENANTE	-----	30
NOS VALEURS	-----	31
NOTRE VISION	-----	32
CONCLUSION	-----	33
S'INSCRIRE	-----	34
CGV	-----	35



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 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, y compris pour les personnes en situation de handicap.
- Présentation et planification des modules avec vous. Entretien tripartite (salarié, employeur, Dévelop N'co) si nécessaire pour valider les options par rapport aux objectifs attendus.
- Un bilan-positionnement d'entrée peut être réalisé avant la formation.
- Création d'un parcours individualisé avec des modules adaptés à vos besoins et à votre contexte.



PENDANT la formation

- Évaluation des actions de formation.
- Évaluation des acquis en fin de module.
- Vérification de la pertinence de la formation par rapport aux attentes.
- Réunion tripartite (entre le salarié, l'employeur, et Dévelop N'co) si nécessaire pour ajuster le parcours.
- Approfondissements possibles via des lectures et vidéos thématiques.



APRÈS la formation

- Un bilan-positionnement de sortie est effectué à la fin du parcours de formation.
- Plusieurs semaines après, une évaluation mesure le déploiement des apprentissages.
- Enfin, une enquête de satisfaction auprès des clients et financeurs est réalisée annuellement.
- Les résultats participent à notre amélioration continue pour mieux répondre à leurs besoins.



Les formations

RÉPONDRE À VOTRE DEMANDE

Court & Long terme



A LA CARTE

choisir ses modules,
composer son parcours
tenir son budget

PARCOURS DE FORMATION

investir dans la durée
alimenter votre plan de formation

LES GRANDS DOMAINES DE FORMATION

à découvrir en synthèse dans le catalogue

1. **Développement personnel professionnel**
2. **Créativité**
3. **Management & Relationnel**
4. **Communication**
5. **Organisation**

5 domaines



Vous trouverez une description synthétique des formations dans les pages suivantes puis les fiches programmes détaillées.

Les actions de formation peuvent être suivies individuellement ou en groupe au sein de votre entreprise (formation dite "INTRA").

Personnalisation



LA FORMATION SUR MESURE

Des modules et des parcours ajustés à vos besoins.

Construisons ensemble la formation qui vous ressemble, en tenant compte de vos objectifs spécifiques et de votre contexte professionnel.

Parlons budget en toute transparence.

Développement personnel professionnel



EN SYNTHÈSE

Se connaître soi-même – DISC I

Objectifs de la formation

- Prendre du recul sur soi
- Identifier ses modes de fonctionnement
- Utiliser ses zones motrices

Thèmes du programme

- Préférences comportementales DISC
- Forces motrices
- Décider en connaissance

La confiance

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Les émotions au travail

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

COSOI
• 2 j
★ 1 500 € HT*

*Questionnaire DISC compris
Formation en petit groupe

CONFI
• 2 j
★ 1 300 € HT

Formation en petit groupe

EMOTI
• 3 j
★ 1 890 € HT



Prix stable
depuis
2021

Formation en petit groupe

Créativité



EN SYNTHÈSE

Mind Mapping ou écrire autrement

Objectifs de la formation

- Créer une carte heuristique issue de la technique Mind Mapping de T. Buzan
- Utiliser une carte mentale dans des situations professionnelles concrètes

Thèmes du programme

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

Les méthodes de résolution de problèmes

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Animer une séance créative

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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



* Matériel fourni et offert



*Matériel fourni

Management & Relationnel



EN SYNTHÈSE

Les fondamentaux du management

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Le management en gestion de projet

Objectifs de la formation

- 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 du programme

- 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

FXMAN
 ▸ 3 j (2j+1j)
 ★ 1 820 € HT

€  Prix stable depuis 2021

MANPR
 ▸ 2 j
 ★ 1 320 € HT

€  Prix stable depuis 2021

Management & Relationnel



EN SYNTHÈSE

Le DISC pour les managers - DISC II

Objectifs de la formation

- Identifier les dimensions du modèle DISC et leurs caractéristiques.
- Analyser son propre profil comportemental
- Décoder les comportements des interlocuteurs
- Adapter la posture managériale selon les profils.
- Ajuster des réponses managériales aux situations.
- Améliorer les pratiques managériales.

Thèmes du programme

- Découvrir les fondamentaux du modèle DISC
- Développer la connaissance de soi
- Comprendre les autres et les dynamiques relationnelles
- Adapter sa communication en fonction des profils DISC
- Utiliser le DISC dans les situations managériales
- Faire évoluer sa posture managériale

Développer l'Intelligence Relationnelle chez les managers

Objectifs de la formation

- Identifier les comportements inadaptés
- Distinguer réaction émotionnelle et action ajustée
- Analyser une situation managériale complexe
- Communiquer avec assertivité
- Déployer les méthodes et outils managériaux adaptés aux situations vécues

Thèmes du programme

- Développer l'intelligence émotionnelle
- Adapter sa posture relationnelle
- Pratiquer la communication authentique
- Se connaître soi-même
- Savoir être en relation avec l'autre

DISCM
• 2 j
★ 1400 € HT

IRMAN
• 5 j (10 x ½ j)
★ 1900 € HT



Communication



EN SYNTHÈSE

La communication interpersonnelle

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Conduire des réunions efficaces

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Prise de parole à l'oral

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

COMIN
• 2 j
1 320 € HT*



Prix stable
depuis
2021

CREFF
• 2 j
★ 1 260 € HT



Prix stable
depuis
2021

PORAL
• 2 j
★ 1 260 € HT



Prix stable
depuis
2021

Organisation

EN SYNTHÈSE



Gestion du stress

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

Gestion du temps

Objectifs de la formation

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

Thèmes du programme

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

GESTR
• 2j
1 260 € HT



GETPS
• 2j
★ 1 260 € HT



Les programmes

EN DÉTAIL

“Votre projet de formation mérite une attention unique, choisissez en toute clarté.”

Découvrez les fiches des formations avec leur programme détaillé



Se connaître soi-même - DISC I

Plongée au cœur de vos comportements pour révéler votre potentiel

Cette formation permettra aux participants de mieux se connaître, de comprendre leurs préférences comportementales et de s'adapter aux différentes personnalités qu'ils rencontrent au sein de leurs équipes.



Référence : COSOI

avril 2026 - V 02

Pour Qui Toute personne désirant développer son relationnel à partir d'elle-même.
Managers d'équipe, en position hiérarchique ou transversale.

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun pré-requis
Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement

Durée 2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs

- Prendre du recul sur soi
- Identifier ses modes de fonctionnement
- Utiliser ses zones motrices

Thèmes

- Les préférences comportementales DISC
- Les Forces motrices
- Décider en connaissance

Programme

• Introduction à l'approche DISC (½j)

Historique et fondements du modèle DISC
Découvrir le modèle DISC
Passation du test DISC
Décryptage des résultats

• Explorer les forces motrices (½j)

Ce qui nous motive
Identifier les moteurs intrinsèques et extrinsèques
Zones de confort de développement selon son profil

• Prendre des décisions en fonction de son profil DISC (½j)

Les biais décisionnels selon son profil DISC
Adapter son style managérial selon les profils DISC.

• Mieux interagir avec les autres profils DISC (½j)

Ajuster son approche managériale
Plan d'action personnel mettre en application dans son quotidien.

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active,
- Tests et auto-diagnostics
- Ateliers interactifs
- Cas pratiques et mises en situation
- Discussions en groupe et en binômes
- Établir un plan d'action.

Évaluation des acquis

Journal de bord de la formation.
Plan d'action final partagé. (30 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence COSOI	2 jours (14h en présentiel)	1 500 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3900 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Révéler ses forces intérieures pour construire l'avenir avec assurance

Cette formation vise à aider des participants de tous horizons à renforcer leur confiance en eux, en identifiant les fondements de leur confiance et en les guidant vers la réalisation de projets en accord avec leurs aspirations et capacités.



Référence : CONFI

avril 2026 - V 05

Pour Qui	Toute personne souhaitant (re)prendre confiance. Demandeurs d'emploi, particuliers issus de divers horizons (managers, jeunes diplômés, entrepreneurs, etc.).	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Aucun pré-requis Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle et la volonté de changement	Durée	2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs	Thèmes
<ul style="list-style-type: none"> Retrouver la confiance en soi Identifier les appuis de la confiance Construire son projet de demain 	<ul style="list-style-type: none"> La ou les reconnaissance(s) L'image de soi Les piliers de la confiance

Programme	
<ul style="list-style-type: none"> Reconnaissance et confiance (½j) Définir la confiance Décrire sa relation à la confiance Comprendre les mécanismes de la reconnaissance Cultiver la reconnaissance L'image de soi (½j) Définir l'image de soi Accorder son image et soi Bâtir une image de soi positive. 	<ul style="list-style-type: none"> Les 5 piliers de la confiance (½j) Découvrir les clés de la confiance en soi Choisir de réussir en confiance Renforcer les piliers faibles Construire son projet de demain (½j) Définir un projet de vie ou professionnel Planifier le premier pas pour demain.

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active
- Créativité
- Support avec apports et exercices auto-réflexifs.
- Ateliers interactifs et collaboratifs.
- Cas pratiques
- Échanges en groupe et en binômes
- Établir un plan d'action.

Évaluation des acquis

Journal de la confiance.
Élaborer son plan d'action final (30 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence CONFI	2 jours (14h en présentiel)	1 300 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3900 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

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

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Transformer les émotions pour créer harmonie, équilibre et performance.

Cette formation permettra de donner aux participants des outils concrets pour identifier et utiliser leurs émotions au travail, tout en développant des compétences d'empathie et de transformation positive.



Référence : EMOTI

Sept 2024 - V 04

Pour Qui Toute personne souhaitant développer l'usage des émotions dans le cadre professionnel.
Collaborateurs, managers d'équipe (hiérarchique ou transversal), dirigeants.

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun pré-requis
Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle

Durée 3 jours soit (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

• Identifier les émotions (1j)

- Définir les émotions
- Décrire les émotions de bases les identifier en soi
- Distinguer les émotions de base et émotions complexes
- Utiliser l'émotion dans la prise de décision

• Relier les émotions et la communication (½j)

- Différencier réaction et action
- Traduire le langage des émotions
- Gérer ses réactions émotionnelles
- Expérimenter l'expression des émotions

• Transformer les émotions en opportunité (½j)

- Choisir l'accueil des émotions
- Pratiquer la transformation positive des émotions
- Éviter les jugements et critiques
- Pratiquer l'écoute de soi et de l'autre

• Développer l'empathie (1j)

- Comprendre la place de l'empathie au travail
- Développer l'écoute empathique
- Créer un environnement émotionnellement intelligent
- Élaborer son plan d'action personnel

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active,
- Support avec exercices et apports.
- Expérimentation individuelle et collective.
- Mises en situation.
- Débriefing des mises en situations.
- Travail auto-réflexif personnel et interaction en groupe

Évaluation des acquis

Le carnet émotionnel.
Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (30 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence EMOTI	3 jours (21h en présentiel)	1 890 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7530 € 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 formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Visualiser vos idées pour mieux les structurer

Les participants pourront structurer leurs idées de façon visuelle et intuitive, facilitant la réflexion et la prise de décision. Ils découvriront une approche innovante pour organiser l'information, optimiser leur prise de note, améliorer leur créativité et leur gestion au quotidien.



Référence : MCREA

avril 2026 - V 05

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

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 1+1 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs

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

Thèmes

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

Programme

• Définir le Mind Map (½j)

Identifier les éléments constituant une carte mentale
Définir le rôle des éléments
L'utilité des cartes mentales

• Construire une carte mentale (½j)

Connaître les règles de construction
Suivre les étapes de construction
Créer votre propre carte heuristique

• Pratiquer dans différentes situations (½j)

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 (½j)

Repérer les éléments distinctifs
Nommer les différences
Choisir sa pratique en conscience

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

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

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Création de cartes

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence MCREA	1+1 jours (14h en présentiel)	1 500 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4500 € HT	INTRA Entreprise Matériel fourni et offert à chaque participant
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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.

Méthodes de résolution de problèmes

Des outils structurés pour résoudre efficacement les enjeux complexes

Cette formation permettra aux participants de structurer efficacement le travail en groupe et d'adopter une approche méthodique face aux problèmes. Ils apprendront à utiliser des outils adaptés pour faciliter la collaboration, générer des solutions concrètes, et ancrer une dynamique d'amélioration continue dans leur environnement professionnel.



Référence : RCREA

Sept 2024 - V 04

Pour Qui Toute personne désirant animer une démarche d'amélioration.
Collaborateur, managers, cadres, dirigeants, entrepreneurs ...

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours soit (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

• Organiser un groupe de travail (½j)

- Constituer un groupe efficace
- Spécifier la méthodologie choisie
- Structurer par le cadrage
- Animer le groupe de travail

• Définir la direction finale (½j)

- Délimiter le périmètre
- Expliciter le problème avec des outils
- Poser des objectifs clairs et savoir les mesurer

• Identifier les sources (½j)

- Identifier les causes avec des outils adaptés
- Classer les causes selon leur importance
- Choisir les causes à traiter

• Décider d'un plan d'action (½j)

- Trouver des solutions nouvelles
- Choisir les solutions efficaces
- Construire un plan d'action
- Préparer le suivi

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation par une étude de cas personnel.
- Expérimentation ludique.
- Mises en situation collaborative.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Présentation de la résolution du cas pratique (10 min)
Élaborer son plan d'action final (20 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence RCREA	2 jours (14h en présentiel)	1 360 € 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 formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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 créative

Libérer la créativité collective

Les participants apprendront à structurer et dynamiser des sessions créatives en maîtrisant les étapes clés du processus créatif. Ils découvriront des outils adaptés pour stimuler l'innovation et la collaboration, et seront capables d'animer efficacement des réunions créatives pour générer des idées novatrices et pertinentes.



Référence : ACREA

avril 2026 - V 05

Pour Qui	- Toute personne souhaitant animer des sessions de créativité et de recherches de nouvelles idées - Les acteurs de l'innovation	Niveau	Perfectionnement
Prérequis	Avoir déjà participé à des séances de créativité Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs	Thèmes
<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer les étapes du processus créatif • Initier le travail créatif • Utiliser les outils créatifs adaptés • Animer une réunion créative 	<ul style="list-style-type: none"> • Les phases du processus créatif • Les conditions de réussite • Des outils pour chacune des étapes • La préparation d'une séance

Programme

<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les grands concepts de la créativité (½j) Relever un challenge créatif Repérer les 4 phases du processus créatif Les conditions de la créativité • Se libérer pour être créatif (½j) Installer les règles de la créativité Pratiquer les brise-glace et s'échauffer Expérimenter les chemins de traverse pour penser autrement Transformer le problème 	<ul style="list-style-type: none"> • Pratiquer les outils pour les différentes étapes (½j) S'échauffer Poser le problème Produire des idées nouvelles Trier et utiliser les idées • Animer des séances de créativité (½j) 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

Tout au long de la formation : animer une séquence et relever le challenge créatif !
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence ACREA	2 jours (14h en présentiel)	1 500 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 4500 € HT	INTRA Entreprise
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

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

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Développez vos compétences managériales pour inspirer et diriger avec confiance

Les participants clarifieront les rôles et responsabilités du manager tout en renforçant leurs compétences clés. Ils apprendront à communiquer efficacement pour motiver leur équipe, anticiper les tensions, et favoriser la reconnaissance.



Référence : FXMAN

Sept 2024 - V 04

Pour Qui	Manager en prise de poste ou débutant, tout secteur d'activité	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Être un futur manager ou déjà en position de manager Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	3 jours (2j+1j) soit (21h en présentiel) 3ème jour est un retour d'expérience

Objectifs	Thèmes
<ul style="list-style-type: none"> Clarifier les rôles et les missions du manager Affirmer les compétences du manager Employer une communication impliquante Développer sa posture de manager 	<ul style="list-style-type: none"> Les enjeux du manager Les qualités et les compétences du manager Les feed-back et la reconnaissance Les tensions dans une équipe

Programme

<ul style="list-style-type: none"> Prendre conscience des enjeux du manager (½j) Identifier la réalité multiple du manager Passer d'expert technique à expert managérial Découvrir le management Prendre des décisions Identifier les qualités et les compétences du manager (½j) Pratiquer l'intelligence collective en équipe Distinguer le savoir-faire et le savoir-être du manager S'approprier les différents rôles du manager 	<ul style="list-style-type: none"> Accompagner l'équipe (½j) 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 (½j) Anticiper les tensions Favoriser la coopération Devenir un manager inspirant
--	--

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active,
- Support avec exercices et apports.
- Mise en action collective.
- Expérimentation ludique.
- Débriefing des mises en situations.
- Relever un challenge managérial

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Préparer et présenter le challenge managérial (30 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence FXMAN	3 jours (2j+1j) (21h en présentiel) 3ème jour est un retour d'expérience	1 820 € 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 formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Orchestrez vos projets : coordonnez et réussissez

Les participants apprendront à réévaluer et maîtriser les principes de la gestion de projet, tout en expérimentant le rôle de chef de projet. Ils découvriront des outils essentiels pour optimiser le travail en équipe et développeront leur posture de leader, afin de coordonner efficacement les projets et atteindre les objectifs fixés.



Référence : MANPR

Sept 2024 - V 04

Pour Qui	toute personne désirant manager des projets	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Être futur chef de projet ou être déjà gestionnaire de projet Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs	Thèmes
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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"> • Décrire un projet (½j) Définir un projet Discerner les étapes du projet Repérer les livrables, les rôles et les acteurs • Manager un projet (½j) Vivre la complexité d'un projet Déterminer des objectifs Expérimenter l'Organigramme des Tâches Organiser l'équipe projet Distinguer les conditions du succès 	<ul style="list-style-type: none"> • Piloter un projet (½j) Identifier les parties prenantes et les relations à établir Adapter son style de management Contrôler et suivre avec pertinence Reporter les bonnes informations • Clôturer un projet (½j) Animer la réunion bilan Réaliser un Retour d'Expérience Accompagner l'équipe à tourner la page
---	---

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- 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

Tout au long de la formation sur un projet immersif.
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence MANPR	2 jours (14h en présentiel)	1 320 € 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 formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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 DISC pour les managers – DISC II

Adapter sa posture managériale aux profils de son équipe

Comprendre les comportements pour mieux interagir est une compétence clé du manager. Cette formation permet d'identifier son propre fonctionnement et celui de ses interlocuteurs grâce au modèle DISC, afin d'adapter sa communication, renforcer la coopération et gagner en efficacité managériale au quotidien.



Référence : DISCM

avril 2026 - V 01

Pour Qui Managers, responsables d'équipe, chefs de projet, coordinateurs souhaitant développer leurs compétences managériales.

Niveau intermédiaire

Prérequis Exercer une fonction managériale (encadrement direct ou transversal).

Durée 2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs

- Identifier les différentes dimensions du modèle DISC et leurs caractéristiques principales
- Analyser leur propre profil comportemental ainsi que leurs forces et axes de vigilance
- Décoder les comportements de leurs interlocuteurs à partir des indicateurs DISC
- Adapter leur communication et leur posture managériale en fonction des profils rencontrés
- Expérimenter des réponses managériales ajustées à différentes situations relationnelles
- Construire un plan d'action individuel pour faire évoluer leurs pratiques managériales

Thèmes

- Découvrir les fondamentaux du modèle DISC
- Développer la connaissance de soi à travers les styles comportementaux
- Comprendre les autres et les dynamiques relationnelles
- Adapter sa communication en fonction des profils DISC
- Utiliser le DISC dans les situations managériales du quotidien
- Faire évoluer sa posture managériale

Programme

Découvrir le modèle DISC

Représentations et expériences des participants
Les 4 dimensions du DISC : caractéristiques et comportements associés
Jeux pédagogiques et mises en situation
Premiers repères pour reconnaître les profils

Mieux se connaître pour mieux comprendre les autres

Restitution des profils individuels
Analyse de son fonctionnement : forces, besoins, points de vigilance
Compréhension des styles complémentaires
Impacts des différences comportementales dans une équipe

Utiliser le DISC dans son rôle de manager

Lecture des comportements dans l'environnement professionnel
Identifier les besoins et motivations des différents profils
Adapter sa communication selon les interlocuteurs
Apports et limites du DISC dans le management

Adapter sa pratique managériale

Mises en situation managériales (cas concrets)
Ajustement de sa posture et de ses pratiques
Élaboration d'un plan d'action individuel
Évaluation des acquis et clôture de la formation

Méthodes pédagogiques

Questionnaire DISC individuel
Pédagogie expérientielle et réflexive à partir de situations vécues par les participants
Apprentissage ludique
Formatrice certifiée DISC et Forces motrices

Évaluation des acquis

Journal des adaptations.
Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Une attestation de formation pour les participants.

EN SYNTHÈSE

Référence DISCM	2 jours (14h en présentiel)	1 400 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3900 € HT	INTRA Entreprise Groupe 10 participants
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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.

Développer l'intelligence relationnelle chez Les managers

Affinez vos relations : agissez avec discernement, communiquez avec impact

Les participants apprendront à identifier et ajuster les comportements inadaptés tout en développant leur intelligence émotionnelle et leur capacité à analyser des situations complexes. Ils apprendront à déployer des méthodes et outils managériaux adaptés, améliorant ainsi leurs compétences relationnelles et leur efficacité en tant que managers.



Référence : IRMAN

avril 2026 - V 02

Pour Qui	Managers hiérarchique, fonctionnel, transverse, Chef de groupe, Chef de projet, Dirigeant	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Être un futur manager ou déjà en position de manager Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	5 jours (10 x ½j) soit (35h en présentiel)

Objectifs

- Identifier les comportements inadaptés
- Distinguer réaction émotionnelle et action ajustée
- Analyser une situation managériale complexe
- Communiquer avec assertivité
- Déployer les méthodes et outils managériaux adaptés aux situations vécues

Thèmes

- Développer l'intelligence émotionnelle
- Adapter sa posture relationnelle
- Pratiquer la communication authentique
- Se connaître soi-même
- Savoir être en relation avec l'autre

Programme

• Développer l'intelligence émotionnelle

Définition, comprendre l'utilité des émotions,
Identifier les émotions de bases, secondaires, complexes,
Clarifier les causes et les besoins associés,
Différencier les émotions détournées,
Comprendre le triangle Pensées – Émotions - Actions,

• Adapter sa posture relationnelle

Les apports de l'analyse transactionnelle pour comprendre et mieux appréhender les relations, la communication
Utiliser les différents modes de transactions
Comprendre et choisir « d'aller de l'avant avec l'autre »
Situer mon rôle dans un jeu psychologique et comment en sortir

• Pratiquer la communication authentique et savoir-être en relation (avec l'autre)

Acquérir les bases de la communication
Décrire les apports de la Communication Non Violente
S'accorder dans un groupe
Développer l'écoute et l'empathie dans la relation à l'autre

• Se connaître soi-même

Relier la conscience de soi, le choix et la vérité personnelle
Identifier les besoins relationnels et les mécanismes défensifs
Formuler ses besoins à l'autre

Méthodes pédagogiques

Formation-Action au long court. Alternance de pratique et théorie - Analyse des situations rencontrées par les participants, matière première des séances - Réalisation d'un plan d'action à déployer en inter-séance, débriefing de l'inter-séance.

Évaluation des acquis

Toute au long de la formation par les retours de mise en pratique

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence IRMAN Taux de satisfaction 100 %	5 jours (10 x ½j) (35h en présentiel)	1 900 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 7 500 € HT	INTRA Entreprise groupe de 4 à 8 pers.
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Communiquez vrai, collaborez mieux

Les participants développeront une meilleure compréhension d'eux-mêmes afin d'adapter leur communication aux différents interlocuteurs. Ils renforceront la coopération et établiront des relations authentiques et durables, tant au sein de l'équipe qu'avec la hiérarchie, en favorisant une communication claire et respectueuse.



Référence : COMIN

Sept 2024 - V 04

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
Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus.
Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation

Durée 2 jours soit (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 (½j)

Identifier son style de communication
Repérer son niveau d'écoute et d'assertivité
Distinguer faits, opinions et sentiments

• Favoriser la communication (½j)

Installer des attitudes constructives
Pratiquer le feed-back
Expérimenter l'écoute active et la reformulation
Agir avec assertivité

• La communication à double sens (½j)

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

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- 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

Journal de communication.
Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence COMIN	2 jours (14h en présentiel)	1 320 € 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

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Réunions productives, équipes engagées

Les participants apprendront à préparer et structurer leurs réunions pour atteindre des objectifs précis. Ils pourront animer et engager un groupe, tout en gérant les différentes dynamiques et personnalités de manière constructive. Cela améliorera l'efficacité des réunions.



Référence : CREFF

Sept 2024 - V 04

Pour Qui Participants et organisateurs de réunion de travail

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours soit (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'animation

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 (½j)

- Définir les 3 rôles de l'animateur
- Revisiter le démarrage d'une réunion
- Retracer les phases d'une réunion

• Les techniques d'animation (½j)

- Déchiffrer l'organisation spatiale
- Pratiquer la présence physique
- Travailler sa voix

• Impliquer les participants (½j)

- Positionner les phases et les rôles
- Identifier les types de comportement
- Résoudre les perturbations

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

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

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation. Quiz Final
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence CREFF	2 jours (14h en présentiel)	1 260 € 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

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Maîtriser sa voix, apprivoiser le trac, et captiver son audience

Les participants découvriront et exploiteront pleinement leur voix tout en apprivoisant leur trac. Ils développeront une présence plus affirmée, ce qui leur donnera confiance et impact lors de leurs prises de parole.



Référence : PORAL

Sept 2024 - V 04

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

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Aucun prérequis

Durée 2 jours soit (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 (½j)

Définir le schéma de la communication orale
Les différentes parts de la communication
Décrire la communication non-verbale

• Découvrir sa voix (½j)

Définir le « système voix »
Expérimenter avec toutes ses voix
Travailler sa voix

• Apprivoiser la peur (½j)

Identifier son émotion
Accueillir son émotion
Transformer son émotion

• Développer son impact (½j)

Définir sa stratégie
Construire son discours
Raconter une histoire
Faire participer le public

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

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

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation : présentations orales
Élaborer son plan d'action final (15 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence PORAL	2 jours (14h en présentiel)	1 260 € 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

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Trouver l'équilibre intérieur pour affronter les défis avec sérénité

Ce programme vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des mécanismes du stress, des outils pour le diagnostiquer et des stratégies durables pour le gérer efficacement, tout en intégrant une nouvelle posture proactive face au stress.



Référence : GESTR

Sept 2024 - V 04

Pour Qui Toute personne se sentant submergée par la pression au travail et souhaitant s'en protéger

Niveau Les fondamentaux

Prérequis Volontariat pour tirer profit de la formation car elle nécessite une forte implication personnelle

Durée 2 jours soit (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 (½j)

- 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 (½j) :

- physiques
 - mentales
 - émotionnelles
- Apprendre à faire des pauses riches en ressources

• Agir sur soi (½j)

- Identifier ses messages contraignants
- Expliquer les réactions émotionnelles
- Repérer les changements possibles

• Définir une nouvelle manière de faire (½j)

- Prendre conscience des impacts du stress
- Décider de changer durablement
- Planifier son premier pas

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

- Pédagogie active
- Auto-diagnostics
- Support avec exercices et apports.
- Mise en situation, cas pratiques.
- Débriefing des mises en situations.

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
Élaborer son plan d'action visuel (30 min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence GESTR	2 jours (14h en présentiel)	1 260 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	

Nous contacter :

06 74 45 75 37

ou

formation@developnco.com

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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

Prioriser, organiser, réussir durablement

Cette formation aidera les participants à mieux comprendre leurs propres modes de fonctionnement en matière de gestion du temps. Ils apprendront à définir et hiérarchiser leurs priorités, à organiser leur emploi du temps efficacement, et à adopter des pratiques de gestion durables pour une meilleure productivité au quotidien.



Référence : GETPS

Sept 2024 - V 04

Pour Qui	Toute personne désirant améliorer durablement sa relation au temps	Niveau	Les fondamentaux
Prérequis	Relevé son organisation temporelle quotidienne sur 1 à 2 semaines avant la formation Pour valider votre inscription, vous devez vous engager sur la possession des pré-requis présentés ci-dessus. Une évaluation des pré-requis sera réalisée avant votre venue en formation	Durée	2 jours soit (14h en présentiel)

Objectifs	Thèmes
<ul style="list-style-type: none"> • Définir et hiérarchiser les priorités • Savoir organiser son temps • Intégrer un nouveau mode de fonctionnement adapté et durable 	<ul style="list-style-type: none"> • Les priorités et les choix • Les auto-diagnostics • L'agenda et l'anticipation • La relation et les autres

Programme	
<ul style="list-style-type: none"> • Définir sa relation au temps (½j) Réaliser des auto-diagnostics sur : <ul style="list-style-type: none"> - l'organisation du temps - le cycle d'efficacité personnel - Les lois de la gestion du temps Distinguer son axes de progrès principal Discerner le contenant du contenu • Réaliser les projets importants (½j) 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Employer la planification et faire des choix (½j) 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 (½j) Définir la délégation Distinguer les 5 étapes d'une délégation réussie Définir les changements possibles Manager le temps collectif

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de pratique pour chaque sous-partie du programme

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

Évaluation des acquis

Tout au long de la formation
La semaine Idéale (30min)
Élaborer son plan d'action final (15min)

Délivrables

Support de formation
Attestation de formation

EN SYNTHÈSE

Référence GETPS	2 jours (14h en présentiel)	1 260 € HT	INTER Entreprise
		Forfait 3840 € HT	INTRA Entreprise Pour 8 personnes maximum
		cet thème vous intéresse, vous souhaitez adapter son contenu, contactez nous !	Sur mesure

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

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Laurence Millet aux coordonnées ci-dessus pour étudier ensemble les conditions nécessaires à la réalisation de cette formation. | 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.

Votre projet formation

CONSTRUISEZ VOTRE PLAN IDÉAL

★★★	★★	★
VOTRE OBJECTIF DE PROGRESSION	VOTRE OBJECTIF DE PROGRESSION	VOTRE OBJECTIF DE PROGRESSION
Le module choisi	Le module choisi	Le module choisi
Nb de jours	Nb de jours	Nb de jours
★ Cout € HT	★ Cout € HT	★ Cout € HT

*Ensemble, créons un plan de formation personnalisé,
pour votre développement professionnel*

**“Trouvons la formule
adaptée à vos besoins et
votre budget.”**

Les étapes clés

PROCESSUS, GAGE DE QUALITÉ

Après votre prise de contact, nous analysons votre demande lors d'un RDV afin de comprendre vos besoins spécifiques. Une première proposition avec devis vous est soumise. Si nécessaire, des ajustements sont fait avant la validation des prérequis. L'inscription définitive est confirmée par un contrat ou une convention, assurant un cadre claire et précis.

Notre processus structuré garantit une prestation de qualité, adaptée à vos besoins.

- ✓ **Prise de contact**
- ✓ **Analyse des besoins**
- ✓ **Proposition 1 avec devis**
- ✓ **Ajustement (si besoin)**
- ✓ **Proposition 2 (si besoin)**
- ✓ **Validation des prérequis**
- ✓ **Planification**
- ✓ **Inscription définitive**
- ✓ **Convention / Contrat**
- ✓ **Evaluation formation**



Intervenante

DE L'ÉNERGIE POUR VOTRE ÉVOLUTION



LAURENCE MILLET

FONDATRICE / PRÉSIDENTE DE DÉVELOP N'CO
FORMATRICE / FACILITATRICE / COACHE

En Octobre 2016, Dévelop N'co né, avec comme ambition d'accompagner les évolutions professionnelles de chacun par divers moyens : coaching professionnel et formation continue. Laurence met à votre service son expérience de manager, ses connaissances, sa créativité et sa curiosité pour répondre à vos besoins de formation

Co-animation possible – si besoin – des formations avec des collègues choisis pour leurs compétences et leur éthique professionnelle.

DES RESSOURCES, UN



UN RÉSEAU

DE FORMATEURS QUALIFIÉS



AccSol



2 réseaux ressources de qualités sollicités pour répondre au plus juste à vos demandes.

Joue & Forme : association de formateurs promouvant le jeu dans l'accompagnement.

AccSol : SCIC de 50 coachs/formateurs œuvrant dans divers domaines. Son action phare est de déployer LA SOLIDARITÉ AU CŒUR DU BUSINESS.

Nos valeurs

“Agir de manière éthique, honnête et transparente dans toutes les interactions.”

Notre engagement envers l'intégrité est porté par nos valeurs humanistes.

Il se reflète dans chaque action de formation, créant un environnement propice à l'apprentissage, fondé sur la confiance.



- ✓ Bonté humaine
- ✓ Respect de soi et d'autrui
- ✓ Coopération
- ✓ Vérité mère de confiance

Notre vision

L'AVENIR EN PERSPECTIVE

1

LA SATISFACTION CLIENT

dépend de contenus adaptés et une expérience engageante. Un suivi personnalisé et des résultats concrets assurent une vraie valeur ajoutée.

2

L'INNOVATION

repose sur des méthodes interactives et personnalisées, permettant d'engager les participants et d'améliorer leur développement professionnel.

3

L'ADAPTABILITÉ

est essentielle pour répondre aux besoins des apprenants, garantissant des expériences d'apprentissage pertinentes et efficaces, favorisant ainsi la réussite professionnelle.

4

LA DURABILITÉ

représente un investissement à long terme dans les compétences, assurant une amélioration continue et un impact durable sur les carrières.



Merci,

De votre confiance pour accompagner votre évolution professionnelle.

À travers ce catalogue, nous vous présentons nos propositions de formation continue. Ensemble, nous avons l'opportunité de poser des bases solides pour votre projet de formation, en définissant des objectifs précis et en effectuant une analyse détaillée de vos besoins.

Votre engagement éclairé est essentiel pour le succès de votre projet d'évolution. Vos questions et vos retours sont précieux, et nous restons à votre disposition pour toute discussion visant à clarifier vos interrogations.

Nous sommes enthousiastes des prochaines étapes de votre projet et avons hâte de travailler ensemble pour atteindre des objectifs partagés.

À très bientôt pour concrétiser votre projet d'évolution, et pour une collaboration passionnante avec Dévelop N'co.

Laurence MILLET

S'inscrire

MERCI DE VOTRE CONFIANCE

FORMATIONS CHOISIES

TITRE* ET RÉFÉRENCE*

TITRE* ET RÉFÉRENCE*

TITRE* ET RÉFÉRENCE*

TITRE* ET RÉFÉRENCE*

Bulletin d'inscription individuel à renvoyer à Dévelop N'co par tout moyen à votre convenance :
voie postale : 7 rue Clément Ader -
31410 Lavernose-Lacasse,
mail : formation@developnco.com
Pour des inscriptions de groupe nous contacter.

*mention obligatoire

Le signataire déclare avoir pris connaissance de la nature du programme et des objectifs de l'action de formation choisie ci-dessus. Toute inscription vaut acceptation sans réserve des conditions générales de vente.

Fait le : à :
Signature de l'entreprise :

ENTREPRISE

RAISON SOCIALE*

N° SIRET*

Adresse*

Code postal*

Ville*

FACTURATION

ÉTABLISSEMENT (si différent)

OPCO

Adresse de facturation*

Code postal*

Ville

PARTICIPANT

NOM* ET PRÉNOM*

M. Mme.

Fonction*

Mail*

Téléphone*

RESPONSABLE

INSCRIPTION (si différent)

NOM* ET PRÉNOM*

M. Mme.

Fonction*

Mail*

Téléphone*

Conditions générales de vente Dévelop N'co®

V03 Sept. 2024

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 et accessibles sur demande.

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 infier 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'Etat. 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, sauf mention contraire explicite dans le contrat. 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 courant augmenté de frais de gestion fixes 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, 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 un contrat ou 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 inter-entreprises

Il s'agit ici des formations inter-entreprises, longues ou courtes, disponibles au catalogue Dévelop N'co ou sur mesure 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 OPCO.

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

6.1 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.

6.2 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 L.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 emplacements lors des sessions de formation.

6.3 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.

6.4 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 45 75 37 ou par mail à l'adresse : contact@developnco.com. Le règlement du prix de la formation s'effectue par virement bancaire électronique :

- compte n° 30004 00339 00010198863 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).

6.5 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

7.1 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.

7.2 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'échéance 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.

7.3 Limitations de responsabilité de Dévelop N'co

Quelque 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.

7.4 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 graves 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.

7.5 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.

7.6 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.

7.7 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 dispose d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation de portabilité, d'opposition aux données le 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. 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.

Les pages des sites gérées 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 seul titulaire des droits de propriété intellectuelle de l'ensemble des ressources qu'il 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. A 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 autorisée.

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.



Le meilleur est en vous

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS
À LE DÉVELOPPER
PAR LA FORMATION CONTINUE
ET LE COACHING PROFESSIONNEL

Nous contacter

Laurence MILLET

06 74 45 74 37

contact@developnco.com



Dévelop N'co

le meilleur est en vous