



37, rue d'Amsterdam - 75008 Paris

Tél. : 01 42 26 07 54

Fax : 01 42 26 09 88

<http://www.lca-performances.com>

## Programme de formation

### Consultant formateur

#### Action de formation

Contexte de formation .....	2
Objectifs de formation .....	3
Programme de formation .....	4

#### Logistique Pédagogique

Méthodes pédagogiques .....	9
Organisation de la formation .....	10
Documentation pédagogique .....	10
Prix de formation .....	11
Conditions générales .....	11

# Sommaire

## ☉ Contexte de formation

Cette formation consultant formateur vous permet de lancer votre activité de consultant. Elle développe les thèmes opérationnels destinés à ceux et à celles qui souhaitent se lancer dans le consulting ainsi que pour les consultants qui veulent développer leur activité. Le parcours de formation consultant formateur propose un ensemble cohérent des méthodes, pratiques et outils mis en œuvre par les cabinets de consulting les plus performants. Il part des principes essentiels de performance dans l'exercice du métier de consultant.

Vous pouvez acquérir ces compétences dans cette formation de consultant formateur. Elle vous permettra de toujours trouver le mot juste, l'argument qui touche avec un maximum d'effet. Face aux défis lancés, vous saurez professionnaliser votre démarche. Vous développerez la relation client, et l'écoute des besoins de l'autre. Imaginez que lors de ce séminaire consultant formateur, vous découvrirez toutes ces méthodes et les outils pour développer ce charisme de consultant. La manière exacte de procéder pour y réussir.

- Comment évaluer vos atouts personnels pour vous lancer dans le conseil et la formation ?
- Comment organiser le développement de son activité consultant formateur ?
- Comment analyser la demande du client et construire le cahier des charges ?
- Comment choisir une prestation d'appel pour entrer dans les entreprises ?
- Comment se constituer un portefeuille de prestations conseil et formation ?
- Comment maîtriser l'art de travailler à la mission en tant que consultant formateur ?
- Comment faire vivre son réseau de partenaires avec LCA Performances ?

Le programme de cette formation de consultant formateur est articulé avec le référentiel métier figurant dans le Répertoire National de Certification Professionnelle. C'est la raison pour laquelle la Certification Professionnelle auprès de la Fédération de la Formation Professionnelle vous est proposée en option. Ainsi, vous pourrez bénéficier d'un accompagnement personnalisé par un consultant LCA Performances Ltd à toutes les phases de votre parcours de certification auprès de la FFP, allant de suivi de vos travaux jusqu'à la soutenance de votre projet professionnel de consultant formateur.

## ☉ Public visé

Que vous soyez formateur/ formatrice expérimenté ou débutant, manager opérationnel ou chef de projet, scientifique ou ingénieur, manager, commercial ou professionnel expérimenté possédant une expertise de métier, cette formation s'adresse à vous.

## ☉ Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de connaissances spécifiques en matière de consulting. Cependant, la maîtrise d'une expertise à transmettre ou une expérience professionnelle est demandée pour tirer le meilleur profit de la formation.

## 🔵 Objectifs de la formation

La formation de consultant formateur constitue un parcours de référence qui vous propose une méthode de travail, une formalisation des outils et une base de ressources professionnelles validées par l'expérience. Cette formation vous permet de devenir le consultant dans votre domaine d'expertise, une ressource externe à l'entreprise, pour l'aider à agir et à prendre des décisions aussi importantes que la définition des stratégies, les diagnostics, les audits, et autres actions de conseil et de formation.

**Voici les objectifs que cette formation vous permet d'atteindre :**

- Développer l'impact de votre leadership de consultant formateur par la maîtrise des mécanismes intellectuels et stratégiques permettant de passer d'une logique d'expert à un processus du consulting global,
- Pratiquer une « attitude empathique » pour mieux discerner leurs besoins et construire les propositions débouchant sur la signature des contrats,
- Identifier les enjeux de la relation de conseil et de la relation humaine dans les prestations intellectuelles à forte valeur ajoutée de consultant formateur,
- Définir votre positionnement par rapport au métier de consultant, votre vocation, vos valeurs, vos missions pour manager votre activité avec maximum d'efficacité,
- Définir et valider le positionnement de votre cabinet par rapport à vos ressources, votre potentiel et la concurrence,
- Déployer une large gamme d'outils et de méthodes pour mener à bien vos missions de consultant formateur,
- Construire son projet de développement du consulting, rédiger son offre de prestation et mettre en œuvre une stratégie commerciale adaptée à la déontologie de la profession,
- Maîtriser le processus commercial adapté à vos prestations de service et développer votre capacité à construire et faire vivre votre réseau de partenaires,
- Acquérir des stratégies et des méthodes d'organisation afin de maîtriser les facteurs clés de la performance pour aider les entreprises à réussir leurs projets de changement,
- Affirmer au maximum votre présence de consultant et votre talent de communicant pour mieux vous faire connaître de votre clientèle - cible et favoriser son intérêt à vous choisir,

Cette formation est conçue pour vous permettre de développer ou de perfectionner votre approche du métier de consultant formateur, à la fois sur un plan technique et sur un plan commercial. Ainsi, vous pourrez mieux optimiser vos actions de conseil, donner des recommandations, mettre en place des stratégies commerciales, financières, technologiques ou en gestion des ressources humaines pour vos clients, grâce à votre propre expérience, à vos connaissances et à vos compétences que vous renforcerez par des diagnostics pointus afférents aux différentes situations de consulting.

## 📍 Programme de formation

### 1. Développer ses capacités personnelles de consultant formateur

C'est en maîtrisant des méthodes éprouvées que vous saurez comment établir le processus de création de votre métier de consultant, quels choix d'expertise auront les meilleurs effets sur vos clients, vous allez les découvrir ici, dans cette formation

- La découverte de vos potentialités de consultant à l'aide d'un auto-diagnostic,
- L'identification de vos capacités techniques et relationnelles du consultant formateur,
- Les aptitudes et les comportements nécessaires pour entreprendre avec efficacité,
- Les grandes composantes de l'exercice de l'activité de consultant : éthique personnelle et rentabilité financière,
- Les différentes facettes des métiers du consulting et la polycompétence nécessaire,
- La définition des principes de son équilibre personnel par rapport à son activité de consultant,
- La connaissance de ses clients et de leur psychologie de décision,
- La dimension conseil et la dimension technique : professionnaliser les deux dimensions.

Au terme de cette session consultant formateur, vous bénéficierez des compétences pour réunir les conditions nécessaires au démarrage et au développement de votre métier de consultant et de formateur.

### 2. Affirmer son leadership de consultant formateur

Réussir à faire passer une organisation de l'addition des contributions individuelles à la multiplication des compétences interactives au sein de ses équipes, mobilisées autour des objectifs, des projets, des valeurs nécessite un leadership du consultant qui donne du souffle, qui met sous tension, qui communique la performance.

- L'autorité naturelle : l'art de l'influence, la persuasion, la maîtrise des doutes,
- Les clés qui déclenchent la motivation, l'enthousiasme et l'engagement des clients,
- La présence et un charisme de choc du consultant formateur : son énergie et sa résistance,
- Modéliser la manière d'agir : être un exemple à produire des succès,
- La définition de la vision, son mode de construction, son contenu, son utilisation,
- Comment élargir sa vision de consultant formateur, la transmettre par sa personne ?
- Comment résister aux émotions des autres et transformer ses émotions en forces ?
- Permettre aux clients d'agir : encourager la coopération et renforcer les initiatives,
- Comment entrer votre client une dynamique de succès ?
- L'analyse stratégique et prise de risques maîtrisée pour gérer la complexité et l'incertitude ?

Dans la nouvelle économie comme dans l'ancienne, les consultants doivent être capables de donner sens à l'action à laquelle leurs clients ont envie de participer et qui sont en mesure de développer une infrastructure, un environnement et une culture nécessaires pour relever les défis individuels et collectifs. Ce que vous trouverez dans cette formation consultant formateur.

### 3. Maîtriser le web marketing appliqué au consulting

Vous découvrirez dans cette formation consultant formateur, comment internet rend possible une approche marketing individualisée pour des milliers de clients potentiels des prestations de conseil puisque l'activité sur web s'apparente davantage à un marketing de l'offre qu'à un marketing de la demande.

- La définition des besoins des consommateurs des prestations immatérielles,
- Le positionnement E-marketing de vos prestations consulting,
- L'internet dans votre stratégie marketing du consulting et de la formation,
- L'identification des cibles et leurs profils d'achat des prestations intellectuelles,
- Le développement des partenariats et choix des bons prestataires de services,
- Comment faire cohabiter Internet avec les moyens de communication classiques ?
- L'approche systémique du consulting dans un contexte de globalisation,
- Le développement alternatif : territoire, entreprises, société,
- Les nouveaux besoins à satisfaire et les nouvelles stratégies à formaliser,
- Le développement de la communication interactive sur la scène mondialisée.
- La gestion de l'information dans le contexte de l'information numérique,
- La capitalisation de l'information et le partage de la connaissance,
- Le management de l'intelligence organisationnelle du consultant-formateur,
- La régulation de l'économie de l'information et la protection des systèmes d'information.

La réussite de cette formation consultant formateur et du développement de votre consulting, suppose un site internet compétitif, un excellent positionnement web, une animation commerciale dynamique, une communication performante, des technologies adaptées aux enjeux et une logistique orientée e-commerce.

### 4. Orienter son développement vers des marchés porteurs

Les nouvelles règles de consulting associées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication créent un environnement de travail dématérialisé. Il s'agit d'un changement en profondeur, entraînant la création de nouvelles compétences du consultant. Ce module de formation consultant formateur, vous permet de discerner les enjeux et les évolutions des métiers axés sur le conseil et la formation.

- La définition du plan marketing des prestations du consulting et de la formation,
- La mise en place d'une synergie marketing pour mieux répondre aux besoins des clients,
- La définition du positionnement de votre cabinet en fonction de la spécificité de vos prestations,
- L'offre à formuler au marché : répondre au besoin et/ou l'anticiper ?
- L'établissement d'une charte de valeurs par rapport à sa mission de consultant formateur,
- La politique des honoraires et des services afférents,
- La définition d'une stratégie commerciale en fonction des attentes et besoins des clients,
- L'élaboration de votre plan marketing et de vos actions de communication,
- L'optimisation des apports des nouvelles technologies pour rendre lisible l'offre de service,
- La valeur ajoutée du consultant : la dynamique et les perspectives de l'activité,
- L'identification des critères de performance du consultant formateur perçus par le client,
- L'anticipation des besoins du marché et la performance du conseil et/ou de la formation,
- Les stratégies d'animation des réseaux et le développement de partenariat.

Cette phase de formation consultant formateur vous permet de repositionner les enjeux du marché des prestations intellectuelles et vous oriente vers la création de nouveaux créneaux fondés sur une démarche d'ouverture vers de nouvelles sphères de la compétitivité, entraînant la modification des mentalités et la montée en puissance d'une culture de consulting proactif.

## 5. Manager efficacement les interventions de consulting

Ce cycle formation consultant formateur, vous permet d'effectuer un tour complet sur le management d'une intervention de consulting. Il permet d'aborder toutes les composantes méthodologiques du métier de consultant afin de maîtriser le processus stratégique d'intervention dans l'entreprise et d'être efficace dans ses missions.

- Les différents processus d'intervention : les étapes, leurs caractéristiques respectives,
- La mise en valeur du cahier des charges dans le projet de prestation,
- Le processus de l'analyse de la demande à la conception du projet consulting,
- Les techniques d'entretien de conseil pour appréhender les réalités du client,
- La collecte d'information, pour optimiser la ressource de base du consultant formateur,
- Les différents niveaux de conception d'une intervention de consulting,
- La conception de l'intervention par la vision et le type de relation au client,
- Les interventions individuelles, les interventions en équipe,
- La définition de l'organisation relationnelle et professionnelle avec le client,
- Les principes et pratiques d'organisation d'une action de consulting,
- L'élaboration des scénarios de présentation des recommandations au client,
- Les facteurs clés de performance et contre-performance du consultant en intervention,
- L'instauration d'un processus continu de l'information sur les dossiers d'affaires,
- Les rapports et présentations au client sur la dynamique de la progression de l'intervention.

Avec ces compétences, vous pourrez mieux optimiser vos actions de consultant, donner des recommandations, mettre en place des stratégies commerciales, financières, technologiques ou en gestion des ressources humaines pour vos clients, grâce à votre propre expérience, à vos connaissances et à vos compétences.

## 6. Evaluer les besoins de formation

A l'aide d'une méthodologie proposée par le formateur LCA Performances Ltd, vous serez amené à évaluer, auditer et à positionner la démarche du diagnostic des besoins en formation dans l'entreprise, en vous appuyant sur des méthodes et des outils opérationnels qui vous seront transmis lors de cette séquence.

- La préparation d'un diagnostic des besoins en formation et les principes de construction d'un support méthodologique fondé sur les critères de performance recherchée,
- Les techniques d'évaluation des besoins en formation : les principaux outils d'entretien, les grilles d'analyse par métier, fonction ou activité,
- L'analyse des résultats du diagnostic et la définition des objectifs de formation à la création d'un véritable avantage concurrentiel pour l'entreprise,
- L'entraînement à l'identification et à la définition des besoins en formation par rapport à l'évolution des métiers et la gestion des carrières,
- Les outils du consultant en formation pour la mise en place d'une gestion prévisionnelle des besoins en compétences à partir de la stratégies de l'entreprise,
- La définition d'un processus opérationnel consistant à limiter les risques financiers, juridiques et sociaux afférant à un projet de formation,
- La dimension opérationnelle du management de la formation : comment définir l'impact recherché d'une action de formation sur la performance des stagiaires formés.

La formation professionnelle est en pleine mutation, et les frontières du métier sont à redéfinir de façon quasi permanente. Ici, vous découvrirez comment créer et/ou repositionner sa fonction dans le périmètre qui vous est attribué afin de pouvoir optimiser votre excellence de consultant formateur.

## 7. Concevoir et développer l'ingénierie de formation

Chaque participant s'approprie la maîtrise du processus de l'ingénierie de formation en tenant compte des objectifs de formation, des besoins en matière de compétences des populations à former, ainsi que des contraintes économiques, technologiques et organisationnelles d'une action de formation.

- L'appropriation des méthodes d'élaboration des cahiers des charges et des projets de formation en cohérence avec les objectifs de compétences à développer,
- Le positionnement d'une action de formation par type d'objectif à atteindre : de l'objectif de compétence, de l'objectif pédagogique, de l'objectif de performance,
- L'élaboration d'un programme de formation opérationnel, en adéquation avec le public cible à former, qui débouche sur la conception et le déploiement d'un processus de formation,
- Le cycle d'apprentissage des adultes et la recherche des approches pédagogiques différentielles : inductive, expérientielle, démonstrative, présentielle, par objectif ou par projet adaptées à la spécificité et au profil de chaque stagiaire,
- Les différents concepts et outils de pédagogies différentielles telles que : magistrale, expérientielle, démonstrative, inductive, ou interrogative et leurs applications opérationnelles,
- L'appropriation des méthodes didactiques de réalisation des supports pédagogiques servant de guide d'animation du formateur et de manuel de participant pendant la session de formation,
- Les modalités d'intégration des nouvelles technologies dans le processus de formation avant, pendant et après la formation. Leur impact sur la stimulation des performances des stagiaires,
- Le déploiement d'un système d'évaluation pour mesurer les effets de formation à partir des critères tels que : atteinte des objectifs, pertinence des contenus, application des acquis, compétences acquises.

Cette étape de formation de consultant formateur est réalisée en mode de projet et permet de construire une ingénierie de formation opérationnelle. Les entraînements pratiques sont créés à partir de l'expertise du consultant et des situations provenant du contexte des participants.

## 8. Animer avec efficacité des sessions de formation

Il s'agit d'un dispositif de méthodes d'animation afin d'assurer avec efficacité la réalisation des actions de formation dans son domaine d'expertise. Les entraînements pratiques sont centrés sur la maîtrise de techniques et styles d'animation et de la conduite des groupes en situation de formation.

- L'évaluation de ses potentialités de consultant formateur à partir d'un auto-diagnostic de son style d'animateur afin de développer ses points forts et d'améliorer ses points faibles,
- L'élaboration d'un plan de réalisation d'une action de formation incluant la préparation matérielle, logistique et psychologique,
- La définition d'une stratégie d'intervention efficace, fondée sur les attentes exprimées par l'entreprise ainsi que ses collaborateurs stagiaires, dès le démarrage de la session,
- L'entraînement à maîtrise des techniques de communication pédagogique au travers d'une articulation méthodique de l'enchaînement de ses idées, de sa voix, ses gestes pour être en phase avec son groupe,
- Les techniques pour déjouer les tentatives de déstabilisation en repérant à temps les procédés, parfois tordus et manipulatoires afin de s'imposer par la maîtrise de recadrage,
- La réalisation d'exercices pratiques, avec l'aide de moyens audiovisuels pour optimiser la progression dans le processus de gestion de la dynamique d'un groupe de stagiaires en formation.

Tout au long de ce parcours de formation consultant formateur, les actions d'animation sont réalisées en situation réelle et font appel aux technologies numériques. Ainsi, ces nouveaux acquis méthodologiques et techniques vont permettre à chacun d'affirmer son leadership et sa légitimité professionnelle.

## 9. Elaborer son projet de professionnalisation et/ou de progression

Chaque stagiaire est chargé de développer les plans d'action opérationnels permettant de structurer son processus de professionnalisation appuyé sur de nouvelles compétences acquises par les stagiaires. Les travaux pratiques du consultant formateur sont centrés sur :

- La définition des objectifs de professionnalisation de chaque stagiaire consultant formateur dans le domaine de la mise en œuvre intégrale des actions de formation,
- La définition d'une stratégie marketing pour chacune des options retenues, conformément aux axes de professionnalisation,
- La formalisation d'un dispositif des plans opérationnels comportant des actions nécessaires à entreprendre pour atteindre les objectifs fixés par chaque stagiaire,
- La présentation des projets individuels de professionnalisation pour valider la maîtrise opératoire de leur mise en œuvre, par les stagiaires et apporter les correctifs préconisés par le consultant formateur,
- La mise au point des modalités de suivi et d'accompagnement de ces plans d'action de professionnalisation par le consultant formateur lors des sessions de télécoaching.

Cette étape constitue l'ancrage définitif des compétences de consultant formateur capable de former dans le domaine de sa spécialité, de prospecter efficacement auprès des entreprises pour trouver un emploi de formateur interne ou externe ou de commercialiser leurs prestations de formation et de conseil.



## ☉ Méthodes pédagogiques

Cette formation consultant formateur s'appuie sur un dispositif complet de méthodes pédagogiques interactives fondées sur des mises en situations réelles des stagiaires. Vos objectifs professionnels feront l'objet de travaux personnalisés pendant la formation et serviront de support aux thèmes développés. Le présent parcours formation est déployé en 3 phases :

### Avant la formation

Avant la formation, vous serez invité à réaliser les travaux préparatoires. Il s'agit des travaux préparatoires qui vont vous permettre :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer votre formation,
- De réaliser le diagnostic de vos potentialités en matière du consulting et de la formation,
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme,
- De communiquer au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

### Pendant la formation

Le processus pédagogique est synchronisé avec votre profil et votre contexte professionnel afin d'optimiser l'intégration de nouvelles compétences, en matière du consulting et de la formation.

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie de mises en situation réelle.
- De relier ces compétences avec vos objectifs dans une dynamique fonctionnelle,
- De développer une approche de la formation personnalisée d'optimisation de vos ressources,
- De déployer les plans d'action de progression au niveau de votre projet de consultant formateur.

### Après la formation

Avant la fin de la formation, chaque participant développe ses plans d'action de progrès qui se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans son contexte professionnel. Cette action est suivie par des actions de télécoaching personnalisées sur demande du participant.

- De communiquer au consultant formateur un bilan de l'état d'expérience, 3 mois après la formation,
- D'évaluer la réalisation des plans d'action de progrès en termes d'applications pratiques,
- De définir en commun les nouveaux objectifs de progression dans son projet professionnel.

Le bilan final du retour sur investissement de la formation s'effectue 6 mois après la formation pour s'assurer que la réalisation des plans d'action de progrès est effectuée en conformité avec les critères de performance définis.

## ☉ Organisation de la formation

Une concentration permanente, une participation active à la formation de 7 heures par jour, constituent une implication importante, que l'on ne peut se permettre d'entraver par un confort insuffisant et des conditions matérielles précaires.

La durée de la formation consultant formateur est de 56 heures. Elle se déroule à Nantes et/ou Paris. L'information concernant le lieu de son déroulement sera communiquée dès l'inscription effective du participant. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par le participant ainsi que les frais de son déplacement.

Le nombre de stagiaires à cette formation ne dépasse pas 6 participants afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations débutent à 9 heures et se terminent entre 17 et 18 heures. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants.

## ☉ Documentation pédagogique

La fourniture d'une documentation technique complète fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui vous permet de consulter les sujets exposés lors de différentes étapes de formation consultant formateur. Bref, elle constitue un dossier de référence sur cette formation et les thèmes abordés.

L'ingénierie de formation, mise à votre disposition, est validée sur la base des critères de performance qui intègrent la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués répondent aux impératifs tels que :

- Ils contiennent tous les éléments techniques et méthodologiques abordés pendant la formation,
- Ils servent en tant que fil conducteur pédagogique tout au long de cette formation,
- Ils constituent des ressources méthodologiques pour appliquer avec efficacité les nouveaux acquis,
- Ils servent de référentiel de compétences pour le déploiement de son projet de consultant formateur.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique vous guidera dans l'acquisition de nouvelles compétences en matière du consulting et de la formation. Cette formation peut être suivie, sur votre demande, par un coaching de progression qui vous permet de trouver avec le votre consultant formateur, des solutions spécifiques à vos attentes professionnelles.

Voilà pourquoi la documentation technique qui vous sera remise lors de cette formation contient environ 200 pages. Il s'agit des fondements méthodologiques de la formation, issus des recherches et des pratiques formalisées par les consultants LCA Performances Ltd.

## ○ Budget formation

Éléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant Global
<i>Réalisation de la session de formation</i>	56	4.150,00 €
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>4.150,00 €</b>

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

## ○ Conditions générales

Une convention de formation est établie par l'organisme de formation LCA Performances, enregistré auprès de la DIRECCTE d'Ile de France sous le numéro : N°11753415275. SIRET 43314097700037 NAF 7022Z

Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux.

La facture est établie en double exemplaire : le premier est destiné à votre service comptabilité, le second exemplaire constitue le document annexe à la convention.

L'attestation de présence vous sera adressée après la formation. Ces documents vous permettent de compléter votre dossier concernant cette action de formation. Vous recevez également une attestation de formation certifiant que vous avez suivi le programme de cette formation.

En cas d'empêchement pour un participant d'assister effectivement à la session à laquelle il est inscrit, l'entreprise peut lui substituer un autre collaborateur avec l'accord de l'organisme de formation.

Pour toute annulation faite moins de 15 jours avant le début de la formation, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix du stage.

En cas d'abandon ou d'absence d'un participant en cours de stage, le stage sera facturé en totalité.

Dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'ajourner ce stage, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé.

Toute inscription à une session est nécessairement accompagnée du règlement à l'ordre de LCA Performances Ltd, sauf dans le cas où la formation est prise en charge directement par un organisme paritaire collecteur ou financeur public.

L'organisme de formation déclare être assuré en responsabilité civile professionnelle auprès de la compagnie MAAF sous le numéro 175641915 C 001. L'organisme de formation limite sa responsabilité résultant de l'exécution ou de l'inexécution des obligations décrites au présent contrat, à un montant égal au plafond de la garantie définie par la police en vigueur à la date de la souscription du contrat. En conséquence, le Client renonce à l'exercice de tout recours contre l'organisme de formation et son assureur au-delà de la limite des sommes assurées et s'engage à y faire renoncer son assureur dans les mêmes conditions.

Ce programme de formation est la propriété de l'Institut de formation, LCA Performances Ltd, conformément à la législation française et internationale sur le droit d'auteur et la propriété intellectuelle, tous les droits de reproduction sont réservés. L'affichage du contenu, la modification de ce programme de formation sur un support électronique ou sur un support papier sont interdits, sauf autorisation écrite de la société LCA Performances Ltd. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites.