

# Coach professionnel et personnel

• Contexte de formation .....	2
• Objectifs de compétences.....	2
• Programme de formation .....	3
• Ingénierie de formation .....	6
• Organisation de la formation .....	7
• Méthodes pédagogiques et évaluatives .....	7
• Validation des acquis .....	9
• Modalités d'inscription .....	9
• Prix de formation .....	9
• Conditions générales .....	10

## SOMMAIRE

### Contact

Sylvie LEFEVRE  
Tél. : 01 42 26 07 54  
info@lca-performances.com

### Dates des sessions

#### Session 1

Paris : 2-5 juillet 2018  
Paris : 15-18 octobre 2018  
Paris : 28-31 janvier 2019  
Paris : 20-23 mai 2019  
Paris : 2-5 septembre 2019

#### Session 2

17-20 septembre 2018  
5-8 novembre 2018  
25-28 février 2019  
24-27 juillet 2019  
7-10 octobre 2019

### LCA Performances Ltd

37, rue d'Amsterdam  
75008 - Paris  
www.lca-performances.com

# Coach professionnel et personnel

Le coach professionnel et personnel accompagne les clients, afin de les aider à développer leur potentiel et leur savoir-faire pour franchir un cap complexe ou gérer un changement dans leur parcours professionnel ou personnel. Le coach professionnel et personnel fournit également à ses clients des outils et des perspectives qui leur permettent de se projeter dans un processus dynamique du changement professionnel et/ou personnel. Pour permettre à ses clients de réussir ce challenge, le coach professionnel les aide à identifier leurs objectifs, à concevoir leurs projets professionnels, à définir les moyens pour les réaliser et stimule l'émergence d'un état motivationnel propice à leur accomplissement.

Le coach professionnel et personnel mobilise les ressources intellectuelles, méthodologiques, organisationnelles et relationnelles de son client autour d'un projet professionnel afin de pouvoir investir les nouveaux espaces de développement. Cette formation coaching est un excellent moyen pour y parvenir. Et face aux défis lancés, le coach professionnel et personnel sait comment entraîner ses clients vers l'excellence et partager avec eux le plaisir de la réussite. Lors de cette formation, vous découvrirez toutes ces méthodes accompagnées d'un dispositif d'outils opérationnels qui seront transférés à chaque stagiaire.

## Le public visé

Cette formation s'adresse aux responsables des ressources humaines, conseillers de carrière, responsables en développement des compétences, responsables de mobilité professionnelle, d'emploi et de formation, responsables d'insertion professionnelle, consultants d'entreprise ou indépendants, managers opérationnels et fonctionnels, responsables de formation et à tous ceux et celles qui souhaitent adapter, perfectionner ou développer les compétences de coach pour faire évoluer leur expertise ou expérience professionnelle vers la fonction de coach professionnel et personnel.

## Le prérequis - conditions d'accès

Cette formation ne nécessite pas d'un diplôme particulier. Cependant, la possession d'une expérience professionnelle dans l'un des métiers de la formation, des ressources humaines, du conseil ou proche tel que management fonctionnel ou opérationnel est demandée au candidat. Ce dernier doit également démontrer, au travers des travaux préparatoires, de sa capacité de penser et d'agir en fédérateur de l'excellence professionnelle. Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat et ses attentes spécifiques.

## Objectifs de développement des compétences

La formation de coach professionnel et personnel se concrétise par le transfert, aux stagiaires d'un dispositif complet de compétences qui répondent à leurs besoins en coaching et intègrent les règles de l'art professionnel fondées sur des méthodes les plus avancées. Elle se traduit par la mise en œuvre des objectifs suivants :

- Affirmer sa posture de coach professionnel et personnel pour être en mesure d'exercer un leadership mobilisateur des ressources qui va aider les femmes et les hommes de l'entreprise à réussir leur changement.
- Définir la stratégie commerciale de coach professionnel et concevoir les offres de coaching, déployer les outils du marketing numérique, optimiser la relation prospects et développer le portefeuille client.
- Maîtriser les entretiens en situation de coaching professionnel pour réaliser le diagnostic du profil socioprofessionnel de client, d'évaluer ses potentialités par l'optimisation des techniques d'entretien différentielles.
- Développer l'ingénierie d'intervention de coach professionnel par appropriation des outils et des modes opératoires du coach professionnel sur le plan humain, commercial, logistique, économique, méthodologique et réglementaire.
- Analyser la demande du client et l'aider à formaliser ses besoins en coaching, formaliser ses objectifs de progression, définir le projet professionnel sur la base des critères définis au travers d'une démarche collaborative.
- Réaliser les actions de coaching professionnel en maniant les outils et les modes opératoires du coach professionnel sur le plan humain, commercial, logistique, économique, méthodologique et réglementaire.
- Déployer son propre projet du coach professionnel et personnel et opérer l'ancrage des compétences acquises dans une dynamique opérationnelle rendant le stagiaire capable de coacher les clients dans les domaines professionnels variés.

Le professionnalisme de l'approche pédagogique et relationnelle est constamment mis en exergue dans ce cycle de formation de coach professionnel et personnel. Tout au long de cette formation, le stagiaire bénéficie des conseils et du soutien pédagogique personnalisés de la part du formateur afin de faciliter l'appropriation de nouvelles compétences.

# Coach professionnel et personnel

## Programme de formation

### 1. Affirmer sa posture de coach professionnel et personnel

Le leadership de coach professionnel commence par un véritable discernement de ses capacités et par un déploiement méthodique d'un dispositif d'outils et des compétences en cohérence avec le référentiel du métier de coach professionnel et personnel.

- L'analyse de son leadership de coach professionnel et personnel sur la base d'un référentiel des compétences du métier : méthodologiques, relationnelles, informationnelles et communicatives.
- La posture et la culture du métier constituant le positionnement du coach professionnel et personnel : la formalisation de ses missions sur la base de son capital d'expertise technique et relationnelle.
- La mise en phase de son leadership avec le référentiel de compétences de coach professionnel et personnel et le synchroniser avec la spécificité de ses missions et ses clients.
- Les grandes composantes du métier de coach professionnel et les compétences nécessaires pour créer et développer son activité dans le cadre d'une charte éthique qui légitime la réalisation des missions.
- La découverte de ses potentialités de coach professionnel et personnel et la réalisation d'un inventaire de ses aptitudes à définir son positionnement par rapport à ses clients.
- L'analyse de son profil de coach professionnel et personnel en termes de la perception par son entourage professionnel et déployer un leadership en cohérence avec ses missions.
- L'intégration des comportements professionnels en situation de coaching pour transmettre aux autres ses connaissances, et ses compétences opérationnelles tout en reflétant une image d'un professionnel expérimenté.

Cette séquence de formation permet d'acquérir une grille d'analyse précise sur ses potentialités de coach professionnel et personnel et d'avoir les outils pour les activer dans l'exercice de son métier de coach. Le processus pédagogique et évaluatif s'appuie sur des diagnostics, questionnaires et fait appel à la pédagogie inductive, interrogative et démonstrative.

### 2. Définir la stratégie commerciale de coach professionnel

Cette séquence de formation impacte directement sur la réussite professionnelle pour tout coach, qu'il fonctionne en indépendant ou au sein d'une entreprise ou d'un cabinet. Alors, pour se différencier et gagner la confiance de clients, il s'agit d'appréhender les principaux enjeux d'une action de coaching, identifier les vrais besoins et convaincre par une offre attractive.

- La définition et formalisation d'une architecture de la stratégie commerciale des prestations du coaching et la mise en place d'un marketing relationnel ainsi que des réseaux des partenaires en cohérence avec les besoins de clients.
- Le positionnement de son activité de coach professionnel et personnel et la segmentation de la clientèle, interne et/ou externe par type de prestations ou des offres de coaching.
- La conception d'une architecture numérique de présentation de son cabinet ou de sa fonction dans l'entreprise et créer un dispositif de documentation commerciale destinée aux clients et aux prospects cibles.
- La connaissance du client : décoder son profil socioprofessionnel et discerner avec précision ses besoins et attentes tangibles et intangibles.
- Les modèles de formalisation des offres commerciales de coaching professionnel et personnel, la mise au point des plans d'action de prospection, la définition des conditions tarifaires et la stratégie de la relation client.
- Les modèles d'architectures des supports numériques servant de vecteur dans la promotion des prestations de coaching pour optimiser la visibilité des offres commerciales.
- Les stratégies d'animation des réseaux professionnels et le développement de partenariats sur les bases pluridisciplinaires, de la complémentarité fonctionnelle et/ou commerciale.

Cette séquence de formation permet de discerner la réalité du marché de coaching et oriente le stagiaire vers la création des offres fondées sur une démarche entraînant la puissance d'une culture de l'excellence professionnelle. Le stagiaire est évalué sur sa capacité à formaliser et à présenter sa stratégie commerciale. La pédagogie utilisée est inductive, démonstrative et mode projet.

# Coach professionnel et personnel

## 3. Maîtriser les entretiens en situation de coaching professionnel

Lors de cette étape de formation de coach professionnel et personnel, des outils et des méthodes opérationnelles sont mis à la disposition du stagiaire qu'il pourra activer lors des entraînements intensifs qui lui permettront de fixer la maîtrise pratique des entretiens spécifiquement dédiés au coaching professionnel et personnel.

- La formalisation des processus de questionnement analytique fondée sur l'éthique de la pratique d'entretien en matière de coaching et de la capacité à agir avec professionnalisme.
- Les fondamentaux des règles et techniques d'entretien en situation de coaching qui font émerger les principes d'engagement et de motivation du client à progresser.
- Les simulations pratiques permettent d'expérimenter les différents types d'entretiens en situation de coaching et de choisir le plus adapté aux objectifs professionnels du client.
- L'appropriation des méthodes d'entretiens de coaching professionnel qui permettent de décrypter le profil socioprofessionnel du client et de définir ses besoins tangibles et intangibles.
- Les simulations et les mises en situation par des jeux de rôle et des supports méthodologiques nécessaires à la réalisation des entretiens de coaching de façon optimale.
- Les méthodes pour aider le client à la prise de conscience, de sa situation actuelle en cherchant à discerner ses valeurs, limites, besoins et croyances pour définir son objectif de coaching.
- L'intégration et la mise en œuvre expérimentale de la méthodologie de questionnement de l'objectif de coaching pour faire émerger les options opérationnelles pour le client.

Le stagiaire s'approprie un dispositif complet de méthodes d'entretiens en situation de coaching qui lui permettent de libérer les ressources de son client. Les travaux pratiques font appel à la pédagogie en mode inductive, interrogative et démonstrative. Une synthèse sur la conduite des entretiens en situation de coaching est présentée par chaque stagiaire et évaluée en formation.

## 4. Développer l'ingénierie d'intervention de coach professionnel

La présente séquence de formation de coach professionnel et personnel permet au stagiaire de révéler à lui-même la maîtrise des modes opératoires de l'ingénierie de coaching opérationnel. Dans un cadre associant l'expérimentation et des analyses, il permet au stagiaire de mettre en place des processus nécessaires pour remettre le client en phase avec les objectifs qu'il se fixe.

- Les processus d'identification des structures organisationnelles des entreprises, des rôles et responsabilités des dirigeants et la création des relations authentiques avec les décideurs sur la base des intérêts communs.
- L'acquisition des principes de la maîtrise des modèles managériaux dans les entreprises, les fonctionnements organisationnels et les interactions interpersonnelles au sein de l'entreprise.
- Les principes méthodologiques agissant sur la levée des points de blocage et la valorisation des points facilitateurs du client afin de créer les meilleures conditions pour atteindre l'objectif visé.
- La formalisation d'un bilan oral et écrit du coaching auprès du client et le cas échéant auprès du donneur d'ordre, afin de finaliser le processus contractuel et enclencher la phase active de coaching.
- Les principales techniques de mise en place d'un système de veille pour assurer l'actualisation de ses connaissances de coach professionnel et personnel en utilisant différentes sources d'informations sur l'évolution du métier.
- Le mode opératoire d'analyse des données de la veille stratégique, la mise en œuvre du dispositif et son exploitation visant à alimenter la réflexion et l'action au quotidien du coach.
- La réalisation d'une synthèse opératoire globale d'une démarche méthodologique de coaching professionnel et/ou personnel à partir des acquis en connaissances et en compétences pendant la séquence.

Avec les compétences, développées pendant cette séquence de formation, le stagiaire sera en mesure d'optimiser ses actions de coach, fournir des recommandations au client, mettre en place des processus d'intervention, faire progresser ses clients grâce aux compétences acquises. Les pédagogies utilisées lors de cette séquence sont : inductive, interrogative et démonstrative.

# Coach professionnel et personnel

## 5. Analyser la demande du client et formaliser le contrat de coaching

A l'aide d'un dispositif complet de méthodes proposées, le stagiaire est amené à s'approprier des outils pour évaluer, auditer, clarifier la demande et formaliser le contrat, en s'appuyant sur des outils opérationnels qui lui seront transmis lors de cette séquence de formation au coaching professionnel.

- L'appropriation d'un diagnostic des besoins en coaching professionnel et la construction d'un support méthodologique d'exploitation fondé sur les critères de performance recherchée.
- Les méthodes et outils systémiques, en mode d'analyse matricielle, pour faire émerger, de façon précise les véritables besoins professionnels et/ou personnels du client.
- Les différentes méthodes d'analyse de la demande du client, afin de clarifier les enjeux et de s'assurer de la pertinence du coaching comme réponse à ses objectifs professionnels.
- Le traitement de la demande du client, la prise en compte de ses aspirations ainsi que de ses attentes et le passage à la validation de ses critères de sécurité ontologique.
- Comment faire exprimer et prendre en compte dans la rédaction du contrat, les objectifs du client ainsi que ses attentes et les traduire en cahier des charges.
- La prise de connaissance avec les différents contrats existants dans la profession ainsi que leurs spécificités selon les objectifs de l'offre de coaching ou de la demande du client.
- La définition et la rédaction des contrats les plus appropriés selon le type de la mission de coaching, comportant les modalités méthodologiques de réalisation ainsi que les conditions financières.

Avec ces compétences, développées pendant cette formation, le stagiaire pourra optimiser ses actions d'analyse de la demande, donner des recommandations, élaborer les contrats de coaching, fournir au client la maîtrise des compétences nécessaires pour réussir son projet de transformation. Les travaux pratiques font appel à la pédagogie en mode inductive, interrogative et démonstrative. Une synthèse sur l'analyse de la demande du client est présentée par chaque stagiaire et évaluée en formation.

## 6. Réaliser les actions de coaching professionnel

Cette séquence de formation consiste à explorer les postures, les méthodes, les pratiques déontologiques du métier de coach professionnel et personnel dans un mode de fonctionnement engageant. Ce processus fait appel de façon synchronisée, à la pédagogie inductive et démonstrative afin de favoriser la mise en situation professionnelle.

- Le diagnostic des compétences, capacités et stratégies de réussite du client pour mettre à jour ses ressources existantes ainsi que ses ressources potentielles.
- La mise en corrélation des ressources intellectuelles du client avec ses capacités opérationnelles et les options du projet professionnel envisagées et définies dans le contrat.
- La définition des indicateurs permettant de mesurer l'avancement des différentes étapes du plan d'action de coaching et organiser avec le client la lecture des résultats de chaque indicateur.
- L'évaluation de la faisabilité des différentes étapes du plan d'action, mesurer les écarts, engager les actions correctives et restituer l'analyse objective du parcours et des évolutions du client.
- Les modalités de définition, de manière collaborative, d'une démarche, visant à atteindre l'objectif de coaching, en tenant compte des contraintes et du potentiel du client.
- L'entraînement à la conduite d'une séance de coaching en utilisant les techniques d'analyse de la demande jusqu'à la clôture de la séance débouchant sur des nouvelles interventions.
- Les principes d'organisation et de pilotage des actions de coaching visant à développer la performance individuelle et/ou collective des comportements professionnels.

Lors de cette séquence de formation, le stagiaire s'approprie un dispositif complet d'outils et des compétences pour assurer le pilotage des actions de coaching. Elle traite toutes les composantes méthodologiques et techniques du métier de coach. La démarche s'inscrit dans un processus constant d'expérimentation et d'analyse de pratiques. Les pédagogies utilisées lors de cette séquence : mode projet associé avec inductive, interrogative et démonstrative.

# Coach professionnel et personnel

## 7. Déployer son projet du coach professionnel et personnel

La présente séquence de formation de coach professionnel et personnel permet au stagiaire de révéler à lui-même la maîtrise des modes opératoires de l'ingénierie de coaching opérationnel. Dans un cadre associant l'expérimentation et des analyses, il permet au stagiaire de mettre en place des processus nécessaires pour remettre le client en phase avec les objectifs qu'il se fixe.

- La formalisation collaborative et modélisation du projet et sa mise en forme organisationnelle avec le stagiaire, en cohérence avec le référentiel de son métier de coach professionnel.
- La définition d'une stratégie marketing dans le cadre de son projet de coach professionnel et personnel pour chacune des offres commerciales faisant l'objet du projet professionnel.
- La formalisation des plans d'action opérationnels pour déployer et réussir la réalisation de son projet professionnel dans les délais impartis et dans les conditions optimales.
- La validation de son projet professionnel sur le plan de la maîtrise opératoire de sa mise en œuvre, de sa faisabilité technique ainsi que sur le plan des capacités du stagiaire à le réaliser.
- La mise au point des modalités d'accompagnement du stagiaire dans son processus de professionnalisation post-formation sous forme des sessions de suivi individualisé en ligne.

La présentation du projet de professionnalisation est effectuée par le stagiaire et enregistrée sur le support numérique. Ensuite, elle est analysée et évaluée sur la base des critères de faisabilité et de performance. Le projet professionnel devient ainsi l'élément central du suivi et de l'évaluation post formation (à froid). Les pédagogies utilisées lors de cette séquence : mode projet associé avec inductive, interrogative et démonstrative.

## Ingénierie de formation

La fourniture d'une documentation technique complète qui constitue le support de formation et de transfert des compétences au stagiaire, fait partie intégrante de cette prestation de formation. Il s'agit d'un support pédagogique de base qui permet au stagiaire de consulter les référentiels méthodologiques des objectifs de formation traités lors de différentes séquences de cette formation. Il constitue un dispositif de référence sur la formation et les missions à accomplir par le stagiaire.

L'ingénierie de formation dédiée au coach professionnel et personnel, mise à disposition du stagiaire, est validée sur la base des critères de performance intégrant la notion du retour sur investissement aussi bien pour les stagiaires que pour leur entreprise. Les supports pédagogiques ainsi constitués sont constamment mis à jour et validés par le [Comité de Veille](#) composé de consultants partenaires et des enseignants chercheurs.

- 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 les compétences acquises,
- Ils servent de référentiel et guide pour la mise en œuvre du projet professionnel.

C'est avec clarté et efficacité que ce dispositif méthodologique guidera le stagiaire dans l'acquisition de compétences en matière de coaching professionnel. Cette formation peut être suivie, sur la demande du stagiaire, par un suivi de progression qui lui permet de trouver avec son formateur, des solutions spécifiques à ses attentes professionnelles complémentaires.

Voilà pourquoi la documentation technique qui est remise au stagiaire lors de cette formation contient environ 200 pages, accompagnée d'une fourniture d'outils méthodologiques sous forme de fichiers numériques ayant pour objectif de favoriser l'auto-perfectionnement du stagiaire après la formation. Il s'agit des fondements méthodologiques, issus des recherches et des pratiques formalisées par LCA Performances Ltd et font l'objet du Dépôt Légal avec l'attribution du numéro d'enregistrement ISBN.

# Coach professionnel et personnel

## Organisation de la formation

Compte tenu du caractère intensif de la formation nécessitant une concentration soutenue et une forte implication aux entraînements de mises en situation, les conditions matérielles et organisationnelles se doivent d'être à la hauteur de l'enjeu. Alors, pour maintenir la cohésion et la dynamique du groupe, LCA Performances Ltd offre aux stagiaires les repas du midi qui sont pris en commun avec le formateur ainsi qu'un choix de sites de formation retenus offrant un meilleur environnement possible afin d'assurer une meilleure performance des stagiaires. Les sites de formation sont équipés d'ascenseurs et toilettes à accès handicapé.

### L'accueil des stagiaires

Nous suggérons aux participants de se présenter sur le lieu de formation 15 minutes en avance : ils seront accueillis par leur formateur [Yves JAUCYER](#), autour d'un petit déjeuner. A cette occasion, il leur transmet un dossier contenant le livret d'accueil, le programme détaillé de formation et fait émarger la feuille de présence.

### Les horaires et la durée de la formation :

La durée est de 8 jours / 7 heures par jour, soit 56 heures. La formation est organisée en deux sessions de 4 jours chacune à intervalle d'un mois environ. La formation se déroule de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30. L'horaire du dernier jour de formation peut être aménagé en fonction des horaires des trains ou d'avions des stagiaires.

### Le lieu de la formation :

La formation se déroule à Paris où à Nantes. L'information concernant le lieu de son déroulement et les conditions d'accès au site de formation est communiquée aux participants dès leur inscription effective. Les réservations de chambres et leurs prises en charge sont assurées individuellement par chaque stagiaire ainsi que les frais de déplacement. Tout en respectant son budget, le stagiaire trouvera facilement un hôtel à proximité du lieu de la formation. Le nombre des stagiaires inscrit à cette formation est limité à 6 afin que chacun puisse bénéficier d'un suivi pédagogique personnalisé. Les formations sont maintenues quel que soit le nombre de participants inscrits.

De plus, le stagiaire peut à tout moment joindre [Sylvie LEFEVRE](#), notre responsable de formation pour connaître les modalités administratives relatives à son inscription, les différentes possibilités de financement de sa formation. LCA Performances Ltd gère tous les aspects logistiques de formation en temps réel et répond à toute demande d'information formulée par le stagiaire.

## Méthodes pédagogiques et évaluatives

### 1. Phase préparatoire de la formation

Le processus pédagogique est activé dès la phase préparatoire du stagiaire à la formation. Cette phase s'opère en ligne, de façon collaborative par le stagiaire et le formateur. Elle s'appuie sur les dossiers d'auto-évaluation de profil socioprofessionnel du stagiaire, le diagnostic de ses capacités communicatives et l'analyse de son habilité à traduire son expertise ou son expérience professionnelle en métier de coach professionnel et personnel. Cette procédure positionne le stagiaire comme acteur de sa propre formation en lui permettant :

- D'accéder aux contenus préparatoires, rassembler les ressources et préparer sa formation.
- De réaliser le diagnostic de ses potentialités en matière de la communication.
- De se mettre en phase avec les objectifs de formation et des contenus du programme.
- De traduire son expertise ou son expérience en possibilités d'exercer le métier de coach.
- De transmettre au formateur les grilles de dépouillement des diagnostics pour le traitement.

Dès la validation de la candidature, [Yves JAUCYER](#) le formateur intervenant effectue l'ajustement entre les objectifs de formation, le profil socioprofessionnel du candidat, ses attentes spécifiques et personnalise le processus pédagogique. Dans le cas où le stagiaire évolue dans un environnement professionnel complexe, un entretien à distance est effectué.



# Coach professionnel et personnel

## 2. Phase de formation présentielle et son évaluation

Le processus pédagogique est synchronisé avec le profil socioprofessionnel du stagiaire afin d'optimiser l'intégration des compétences nécessaires pour exercer le métier de coach professionnel et personnel. La phase de formation présentielle se traduit par le déploiement de pédagogies différentielles et l'évaluation des résultats des acquis à chaque séquence de la formation au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle des stagiaires. Cette formation fait appel aux pédagogies telles que : inductive, démonstrative, interrogative et mode de projet. Ce dispositif pédagogique permet au stagiaire de :

- S'approprier de nouvelles compétences à l'aide d'une pédagogie différentielle de mises en situation réelle.
- Relier ses compétences avec les objectifs de formation dans une dynamique fonctionnelle.
- Développer une approche de la formation personnalisée d'optimisation de ses ressources.
- Déployer son projet professionnel et formaliser ses plans d'action de progression.

La dernière séquence de la formation présentielle est spécialement réservée à la formalisation, par le stagiaire et avec l'aide du formateur, de son projet professionnel assorti de préconisations méthodologiques et d'un plan d'action de progrès individuel qui fera l'objet d'un suivi pédagogique et évaluatif en ligne après la formation.

Une évaluation globale, à chaud, de la session est réalisée à la fin de la formation à l'aide d'un questionnaire, qui prend en compte les acquis du stagiaire par rapport aux critères qui font référence aux objectifs et au contenu de la formation, à la qualité de l'animation, au degré d'implication des stagiaires, à l'organisation de la formation, aux bénéfices pour les stagiaires, aux actions de la mise en œuvre des acquis et à l'appréciation de la personne même du formateur.

## 3. Phase de suivi et d'évaluation post-formation

Elle est activée après la formation et se focalise sur les projets professionnels et les plans d'action de progrès, développés par le stagiaire avant la fin de l'étape présentielle. Ces plans d'action se traduisent par la mise en application de nouveaux acquis dans le contexte professionnel du stagiaire. Le suivi des plans d'action de progression est à la fois pédagogique et évaluatif. Le processus s'effectue de façon collaborative par des sessions de télécoaching personnalisé sur demande du stagiaire et/ou de son manager.

Cette intervention respecte le rythme de l'avancement des actions faisant l'objet du projet professionnel du stagiaire ainsi que sur les résultats d'évaluation de la mise en application des acquis. Une évaluation, sur la base d'un questionnaire, couvrant les objectifs de formation est communiquée par le formateur au stagiaire, un dossier de synthèse est réalisé par le stagiaire et expédié au formateur 3 mois après la formation. Après l'analyse de ces travaux par le formateur, un rendez-vous est fixé et finalisé par une réunion de travail en ligne avec le stagiaire et qui lui restitue l'évaluation assortie de préconisations pour progresser.

Le bilan des performances professionnelles du stagiaire s'effectue 6 mois après la session de formation pour valider la démarche du suivi intermédiaire et vérifier que le stagiaire a bien intégré le dispositif méthodologique transféré dans sa pratique professionnelle. Cette session en ligne vise également à évaluer les résultats des expériences réussies sur le plan des méthodes utilisées et les objectifs atteints. De plus, le stagiaire sera contacté en ligne par [www.avis-verifies.com](http://www.avis-verifies.com) pour répondre, s'il le souhaite, à un questionnaire évaluatif sur sa formation. Il peut également évaluer sa formation sur <https://procontact.afnor.org/recherche/formation-professionnelle>



# Coach professionnel et personnel

## Validation des acquis

L'évaluation des résultats des acquis s'effectue à chaque séquence de la formation présentielle au travers des études de cas, présentation individuelle des travaux de synthèses, mises en situation professionnelle du stagiaire. En fin de formation, une évaluation à chaud est effectuée et une attestation de présence ainsi qu'une attestation de fin de formation sont remises au stagiaire. Cette formation ne donne pas lieu à une évaluation formalisée ni académique des acquis de la formation devant un jury.

## Modalités d'inscription

A réception de l'inscription effectuée en ligne ou par téléphone, nous vous adressons par email, une confirmation d'inscription avec le règlement intérieur à transmettre au participant. Par courrier ou email, selon votre choix, nous adressons une convention de formation en 2 exemplaires pour une entreprise ou un contrat de formation professionnelle, si c'est une inscription à titre personnel, ainsi qu'une convocation, une plaquette de présentation du lieu de la formation et les modalités d'accès, le programme de formation indiquant le lieu et la date de la session retenue. Si votre formation fait l'objet d'une demande de prise en charge par votre OPCA, merci de nous en informer au moment de votre inscription. N'hésitez pas à nous contacter pour toute demande d'information complémentaire. **Date limite d'inscription** : 5 jours ouvrés et dans la mesure où il reste des places.

## Prix de la formation pour 1 stagiaire

Eléments constitutifs du budget	Nombre heures	Montant global
Réalisation de la session de formation : 76,79 €/h	56	4.300, 00 €
TOTAL NET	56	4.300, 00 €

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

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE LCA PERFORMANCES LTD

## 1. PRESENTATION

LCA Performances Ltd est un organisme de formation professionnelle dont l'établissement principal est établi 37 rue d'Amsterdam – 75008 PARIS France. LCA Performances Ltd développe, commercialise et dispense des actions de formation en présentiel inter et intra entreprises.

## 2. DEFINITIONS

Client : cocontractant de LCA Performances Ltd.

## 3. OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat. Le client se porte garant du respect des présentes CGV par l'ensemble de ses salariés, préposés et agents. Le client reconnaît également que, préalablement à toute commande, il a bénéficié des informations et conseils suffisants de la part de LCA Performances Ltd, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

## 4. DISPOSITIONS COMMUNES POUR LES FORMATIONS

4.1 Formation interentreprises : formation sur catalogue réalisée dans des locaux mis à disposition par LCA Performances Ltd. Formation sur mesure : composée de plusieurs sessions interentreprises issues du catalogue au libre choix du client.

4.2 Formation intra-entreprise : formation réalisée sur mesure pour le compte d'un Client. Le lieu de son déroulement est dans des locaux mis à la disposition du client par LCA Performances Ltd.

## 5. DOCUMENTS CONTRACTUELS

LCA Performances Ltd fait parvenir au client, une convention de formation professionnelle continue en 2 exemplaires établie selon les articles L6353-1 et L6353-2 du Code du travail. Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à LCA Performances Ltd un exemplaire, paraphé signé et tamponné. Les formations sont également ouvertes aux participants qui s'inscrivent à titre personnel ou d'une entreprise basée à l'étranger. Une feuille de présence, copies de l'attestation d'assiduité en formation, attestation individuelle de formation et évaluation pédagogique réalisée à chaud sont adressées au client après la formation.

## 6. CONDITIONS FINANCIERES

6.1 Pour une formation en interentreprises : pour les entreprises publiques et privées : la facture transmise après la formation est à régler sous 30 jours, sauf si la formation est prise en charge par un OPCA avec subrogation de paiement. L'accord de prise en charge par l'OPCA doit nous parvenir avant le début de la formation. Dans le cas contraire, nous facturons au client qui pourra ensuite se faire rembourser par son OPCA. Exception faite pour les inscriptions 15 jours avant le début de la session de formation choisie. Pour les particuliers et les entreprises basées à l'étranger : la facture est transmise avec le contrat de formation professionnelle ou la convention de formation professionnelle continue lors de la validation de l'inscription. Le règlement est effectué avant le début de la formation, par chèque ou virement bancaire.

6.2. Pour une formation intra-entreprise : une proposition commerciale et financière sera préalablement établie par LCA Performances Ltd. Un acompte de 30% sera versé par le client à la signature de la convention de formation professionnelle continue, sauf si la formation est prise en charge par un OPCA avec subrogation de paiement.

L'accord de prise en charge par l'OPCA doit nous parvenir avant le début de la formation. Le solde est dû à 30 jours à réception de la facture établie après la formation et à régler à réception.

### 6.3 Annulation d'une formation

6.3.1 annulation d'une formation interentreprises par le client : en raison des frais fixes inhérents à la préparation et à l'organisation de la formation, pour toute annulation faite moins de 14 jours avant le début du stage, l'organisme de formation facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation. Cependant, l'Entreprise pourra substituer au participant absent, un autre participant avec l'accord d'LCA Performances Ltd. En cas d'abandon en cours de session du participant, LCA Performances Ltd facturera le coût de la formation dans son intégralité. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de prise en charge par l'OPCA.

6.3.2 annulation d'une formation intra-entreprise par le client : pour toute annulation faite moins de 14 jours avant le début de la formation, LCA Performances Ltd facturera les frais d'annulation correspondant à 100% du prix de la formation. En cas d'absence ou d'abandon d'un participant du groupe en cours de formation, celle-ci sera facturée en totalité. Dans ce cas, il ne peut pas y avoir de prise en charge par l'OPCA.

6.3.3 annulation d'une formation interentreprises par LCA Performances Ltd : dans le cas de force majeure, l'organisme de formation se réserve le droit d'annuler la formation, au plus tard une semaine avant la date prévue. Dans cette hypothèse, le montant des droits d'inscription sera intégralement remboursé. En cas d'interruption de la formation durant son déroulement, par l'organisme de formation, celui-ci s'engage à rembourser le client, au prorata des heures non effectuées.

### 6.4 Facturation – règlement

Tous les prix sont exprimés en euros et Net. Toutes nos actions de formation professionnelle sont exonérées de TVA, par autorisation des services fiscaux. Sauf convention contraire, le règlement est effectué par chèque ou virement bancaire dans les 30 jours à réception de la facture. Nos informations bancaires sont indiquées sur la facture et un IBAN est joint au dossier d'inscription. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après une mise en demeure restée sans effet dans les 8 jours ouvrables, une pénalité de retard de paiement, sera appliquée. Pénalité de 10% conformément aux modalités précisées dans l'Article L. 441-6 du code de commerce. Pour les professionnels, une indemnité minimum forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement sera exigible (Décret du 2012-1115 du 9 octobre 2012). Si la mise en demeure est restée sans effet, le dossier est transféré à notre avocat, Maître Cyrille GUILLOU, Avocat au barreau d'Angers, afin qu'il engage toute voie de droit en vue de recouvrement de la facture impayée. Les frais de procédure sont à la charge du client.

## 7. PROPRIETE INTELLECTUELLE ET MARQUES

Tous les éléments de ce site, notamment les textes, logos, images, programmes de formation, livres, articles, manuels pédagogiques ou toute autre publication sont la propriété de LCA Performances Ltd, et sont protégés à ce titre par la législation relative aux droits de propriété intellectuelle et aux bases de données. L'utilisateur ne peut en aucun cas utiliser, distribuer, copier, reproduire, modifier, dénaturer ou transmettre le site ou des éléments du site sans l'autorisation écrite et préalable de LCA Performances Ltd ou des titulaires des droits. Les modules de formation, les diagnostics et tous documents annexes papier ou sur clé USB remis aux stagiaires/clients lors de la formation sont exclusivement à usage personnel.

Le client s'interdit toute reproduction ou modification même partielle, de transmission ou distribution du module de formation et documents annexes remis sur clé USB ou papier, les documents divers remis au stagiaire durant sa formation. En outre, le Client s'interdit d'utiliser le contenu des formations pour former d'autres personnes que son propre personnel et 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.

Les droits d'utilisation de tout matériel technique utilisé pour la réalisation de la mission, ainsi que les droits d'auteur restent la propriété de LCA Performances Ltd. LCA Performances Ltd est déclarée à l'AFNIL sous le N° 978-2-35994 et les modules de formation ont fait l'objet de dépôt à la BNF ou à la SGDL. Tout contrevenant à cette protection fera l'objet de poursuites. Le site web [www.lca-performances.com](http://www.lca-performances.com) est archivé à la BNF et déposé à la Société Des Gens de Lettres (SGDL). Tous les programmes de formation sont déposés à la Société Des Gens de Lettres ainsi que les catalogues. Les modules de formation transmis aux stagiaires sont protégés par les droits d'auteur et déclarés à la BNF ou à la Société Des Gens de Lettres.

## 8. CONFIDENTIALITES

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 LCA Performances Ltd au client. LCA Performances Ltd s'engage à ne pas communiquer à des tiers, les informations transmises par le client, y compris les informations concernant leurs salariés.

## 9. PROTECTION DES DONNEES A CARACTERE PERSONNEL

En tant que responsable du traitement du fichier de son personnel, le Client s'engage à informer chaque stagiaire que des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées par LCA Performances Ltd aux fins de réalisation et de suivi de la formation :

- envoi des dossiers inhérents aux conditions d'accès à une formation,
- questionnaire individuel évaluatif du niveau de savoir avant la formation et en fin de formation,
- suivi de formation,
- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, l'utilisateur dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant et qu'à cette fin, une demande en ligne précisant l'identité et l'adresse électronique du demandeur peut être adressée à LCA Performances Ltd.

Le client est responsable de la conservation et de la confidentialité de toutes les données qui concernent son salariés/stagiaire et auxquelles il aura eu accès. LCA Performances Ltd conservera, pour sa part, les données liées à l'évaluation des acquis par le stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation.

## 10. LITIGE ET CLAUSE ATTRIBUTIVE DE COMPETENCE TERRITORIALE

Les présentes conditions générales sont régies par le droit français. En cas de litige entre le CLIENT et LCA Performances Ltd, le règlement sera du ressort du Tribunal de Commerce d'ANGERS, France