

# CATALOGUE DEVCOA FORMATION 2025



**DEVCOA**  
performances & équilibre

DÉVELOPPEMENT & COACHING

[www.devcoa.fr](http://www.devcoa.fr)

# ÉDITO

Julie Pasques actualise continuellement ses méthodes et outils, afin de proposer des services d'excellence dans ses domaines de compétences. Ainsi, avec un parcours de plus de 30 ans de vie professionnelle riche et rigoureuse dans le secteur de l'immobilier d'entreprise à des postes de négociatrice (20 ans) et de directrice (11 ans), enrichi de formations pointues dont celle de Coach Professionnel certifiée au RNCP, Julie Pasques a créé DEVCOA en janvier 2020.

Management, Négociation, Relations interpersonnelles, Intelligence émotionnelle, Gestion du stress et Gestion de conflits constituent aujourd'hui l'essentiel du champ d'action de DEVCOA.

Basées sur la notion d'apprentissage permanent et sur la richesse des échanges, nos formations s'adaptent et évoluent. Nous transmettons nos connaissances et nos compétences dans le respect des vôtres.

Nos stages sont organisés et animés par des formateurs pointus dans leur domaine, autour de supports audiovisuels, mises en situations et partages d'expériences. Et parce qu'il est fondamental d'optimiser votre apprentissage, nous proposons des stages en petits groupes pour vous permettre de mieux intégrer nos formations :

- . 10 à 15 personnes pour les stages d'une semaine ou plus,
- . 3 à 5 personnes pour les stages de moins d'une semaine,
- . stages individuels personnalisés pour certains modules.

Nous mettons tout en oeuvre pour accueillir ou orienter les personnes en situation de handicap. Nous évaluons avec vous les adaptations qui vous sont nécessaires, en amont de toute formation.

Nous avons également prévu la formation à distance, en visioconférence.

De plus, au delà de la programmation détaillée dans ce catalogue, des formations spécifiques dédiées peuvent être bâties, sur mesure, pour répondre à votre besoin spécifique de formation.

Et parce que « le Groupe sera toujours meilleur que le meilleur du Groupe », nous restons à votre écoute et ouverts au mode Collaboratif.



**La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie ACTIONS DE FORMATION**

# SOMMAIRE

## MANAGEMENT

GAGNER EN LEADERSHIP « DEVCOA 2025-LEAD6 » .....	p.4
GAGNER EN LEADERSHIP « DEVCOA 2025-LEAD6P » <b>STAGE INDIVIDUEL</b> .....	p.6

## ANIMATION

COHESION D'EQUIPE « DEVCOA 2025-CO6 » .....	p.8
---	-----

## SAVOIR-ETRE

GERER SES EMOTIONS « DEVCOA 2025-GE6 » .....	p.10
GERER SES EMOTIONS « DEVCOA 2025-GE6P » <b>STAGE INDIVIDUEL</b> .....	p.12

## COMMUNICATION

AMELIORER SES RELATIONS INTER-PERSONNELLES « DEVCOA 2025-ATE3 » .....	p.14
---	------

## OUTIL POUR FORMATEURS

ANALYSE TRANSACTIONNELLE & INTELLIGENCE EMOTIONNELLE AU SERVICE DU FORMATEUR « DEVCOA 2025-ATE1 » .....	p.16
--	------

## NEGOCIATION

MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE « DEVCOA 2025-NEGO » .....	p.18
--	------

## vosre Formateur - Lieux & Moyens

Julie Pasques / Lieux d'intervention .....	p.20
--	------

## commander vosre Stage

Bulletin d'inscription / Conditions générales de vente .....	p.22
--	------

# MANAGEMENT

## GAGNER EN LEADERSHIP « DEVCOA 2025-LEAD6 »

Stage en groupe de 3 à 5 personnes d'une durée : 7 heures

Tarif : 770 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 2 sessions de 3h30 chacune, le stagiaire sera en mesure de comprendre ses réactions et celles de ses partenaires professionnels, capable de décider d'agir différemment, de prendre pleine possession de son rôle, dans le respect de ses valeurs.

Il pourra :

- . identifier ses forces et ses faiblesses pour connaître ses leviers et les améliorer,
- . définir ses objectifs et ceux de ses collaborateurs,
- . déléguer les tâches qui peuvent l'être,
- . prendre du recul pour définir son entreprise de demain
- . prendre réellement son rôle.

### Public :

Tout chef d'entreprise ou chef d'équipe en volonté de performance et d'équilibre.

### Pré-requis :

Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique sur l'intelligence émotionnelle, les croyances et les valeurs,

Alternance théorie/pratique sur les fondamentaux du Leadership,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Le stagiaire devra organiser et mener une réunion de briefing sur sa vision et ses nouvelles attentes

et mener ensuite des entretiens One to One (individuels face à face) pour veiller au respect de ses consignes et suivre l'évolution de ses collaborateurs.

**PROGRAMME** « DEVCOA 2025-LEAD6 »

**1ère demi-journée**

**1. « L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE »**

- . Identifier les émotions les plus courantes et en comprendre les réactions

**2. « LES CROYANCES »**

- . Comprendre la construction/dé-construction de croyances

**3. « MON ENTREPRISE, MON ROLE, MON OBJECTIF »**

- . Rôle du manager
- . Fonctions de chacun
- . Objectifs atteignables

**2ème demi-journée**

**4. « MANAGEMENT et FEED BACK »**

- . Intérêts du feed back « sandwich »

**5. « VALEURS et ENTREPRISE DE DEMAIN »**

- . Définir ses valeurs et celles de son entreprise
- . Pourquoi définir ce qui est majeur pour les 3 à 5 ans à venir

**6. « IMAGE et ALIGNEMENT »**

- . L'image que l'on veut donner
- . L'alignement entre les messages et les actes

# MANAGEMENT

## GAGNER EN LEADERSHIP « DEVCOA 2025-LEAD6P » STAGE INDIVIDUEL PERSONNALISÉ

Durée : 14 heures

Tarif : 1 540 € frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 4 sessions de 3h30 chacune, le stagiaire sera à l'aise avec ses émotions au sein de son équipe. Il se sentira légitime à son poste de chef d'entreprise, entrepreneur ou cadre dirigeant, il pourra la gérer en toute puissance, dans le respect de ses valeurs.

Il pourra :

- . identifier ses forces et ses faiblesses pour gagner en puissance de management,
- . définir ses objectifs,
- . établir les objectifs de ses collaborateurs,
- . déléguer les tâches qui peuvent l'être,
- . établir les plannings de production-livraisons avec ses collaborateurs et partenaires professionnels,
- . réviser les plannings de production-livraisons,
- . arbitrer les litiges éventuels entre collaborateurs,
- . établir les plannings de présence-vacances ,
- . avoir les clés pour conduire les entretiens annuels de ses collaborateurs,
- . prendre du recul pour organiser son entreprise de demain.

**Public :** Tout chef d'entreprise ou chef d'équipe en volonté de performance et d'équilibre.

**Pré-requis :** Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique sur l'intelligence émotionnelle, les croyances et les valeurs,

Alternance théorie/pratique sur les fondamentaux du Leadership,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Le stagiaire devra organiser et mener une réunion de briefing sur sa vision et ses nouvelles attentes

et mener ensuite des entretiens One to One (individuels face à face) pour veiller au respect de ses consignes et suivre l'évolution de ses collaborateurs.

**PROGRAMME** « DEVCOA 2025-LEAD6P »

**1ère demi-journée**

**1. « L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE »**

- . Comment mieux vivre ses émotions
- . Comprendre les émotions de ses partenaires professionnels

**2. « LES CROYANCES »**

- . Comprendre la construction/dé-construction de croyances

**3. « MON ENTREPRISE, MON ROLE, MON OBJECTIF »**

- . Pourquoi mon entreprise existe, que faut-il pour qu'elle fonctionne bien
- . Quel est le rôle du chef d'entreprise, ses fonctions

**2ème demi-journée**

**4. « MANAGEMENT et FEED BACK »**

- . Comment donner une consigne et en vérifier-valider sa réalisation
- . Donner du feed back pour amener son collaborateur à s'améliorer ou à se conforter
- . Apprendre à motiver par la critique positive

**5. « VALEURS et ENTREPRISE DE DEMAIN »**

- . Se positionner en matière de valeurs et les hiérarchiser
- . Déterminer son point d'horizon et se mettre en action

**6. « IMAGE et ALIGNEMENT »**

- . L'image que l'on croit donner et celle qui est perçue
- . Le langage non verbal
- . L'alignement entre mots et actes

# ANIMATION

## COHESION D'EQUIPE « DEVCOA 2025-CO6 »

Stage en groupe de 3 à 5 personnes d'une durée : 7 heures

Tarif : 770 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 2 sessions de 3h30 chacune, le stagiaire sera en mesure de se sentir en harmonie avec son équipe. Il se sentira à sa place, légitime dans sa capacité à s'exprimer et pourra être force de propositions.

Il pourra :

- . identifier ses forces et ses axes d'amélioration au sein de l'équipe,
- . comprendre le sens et l'utilité des émotions ressenties, notamment par certains collègues,
- . ne pas être victime d'une situation conflictuelle,
- . s'exprimer en cas de conflit dans l'entreprise.

### Public :

Toute personne travaillant en équipe, en volonté de relations apaisées.

### Pré-requis :

Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique sur les émotions,

Alternance théorie/pratique sur la communication non violente,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Jeu de rôles entre stagiaire et formateur mettant en situation :

- 1) ressentis d'une dispute entre collègues, en tant que témoin,
- 2) expression de son besoin de calme dans l'entreprise.

**PROGRAMME** « DEVCOA 2025-CO6 »

**1ère demi-journée**

**1. « POURQUOI AVOIR HONTE DE SES EMOTIONS »**

- . Comprendre le message de la colère ou de la tristesse, quel besoin n'est pas satisfait ?
- . Pourquoi avoir honte après une grosse colère ?

**2. « POURQUOI 2 REACTIONS DIFFERENTES FACE A 1 MEME SITUATION »**

- . Le parcours de chacun est différent
- . Comment l'empathie pour les autres m'aide à moi

**3. « POURQUOI LEUR CONFLIT ME TOUCHE »**

- . Le témoin a le droit de ne pas cautionner
- . Le témoin a le droit de ne pas arbitrer

**2ème demi-journée**

**4. « STRATEGIE DU RETRAIT »**

- . Je ne dis rien, mais que signifie cela
- . Je dis ce que je veux qu'ils entendent

**5. « COMMUNIQUER »**

- . Comment s'exprimer pour manifester son désaccord sans prendre parti
- . Comment dissiper un conflit

**6. « DONNER DU FEED BACK AU BON MOMENT »**

- . Le feed back à froid est préférable en période de conflit
- . Quels mots vont toucher l'autre pour l'amener à sortir d'un conflit

# SAVOIR-ETRE

## GERER SES EMOTIONS « DEVCOA 2025-GE6 »

Stage en groupe de 3 à 5 personnes d'une durée : 7 heures

Tarif : 770 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 2 sessions de 3h30 chacune, le stagiaire sera plus apaisé au niveau émotionnel en situation de stress, au sein de son équipe. Il se sentira légitime à son poste et dans sa capacité à exprimer ou recevoir un message.

Il pourra :

- . identifier ses forces et axes d'amélioration en situation de stress,
- . comprendre le sens et l'utilité des émotions ressenties en pic de stress,
- . temporiser avant d'agir, afin de laisser l'émotion du moment se dissiper,
- . entendre une consigne et vivre le feed back de manière neutre,
- . exprimer un besoin, une limite en communication adulte.

### Public :

Toute personne travaillant sous responsabilité hiérarchique, ou directement avec des clients, en volonté de relations apaisées.

**Pré-requis :** Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique sur les émotions, les relations interpersonnelles,

Alternance théorie/pratique sur les règles et la hiérarchie en entreprise,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Jeux de rôles entre stagiaire et formateur mettant en situation :

- 1) gestion d'une relation stressante, pour le stagiaire,
- 2) formulation d'une demande assumée, du stagiaire à son supérieur.

## PROGRAMME « DEVCOA 2025-GE6 »

### 1ère demi-journée

#### 1. « LES 4 EMOTIONS PRIMAIRES »

- . Connaître le message de chaque émotion principale
- . Identifier l'émotion majeure qui m'envahit le plus souvent

#### 2. « ACCUEILLIR UNE EMOTION »

- . Entendre le message d'une émotion
- . Définir ce que l'on veut faire de ce message

#### 3. « CONSIGNES et FEED BACK »

- . A quoi servent les consignes ?
- . Le feed back pour s'améliorer, mais aussi pour ressentir sa progression

### 2ème demi-journée

#### 4. « COMMUNIQUER »

- . Préparer sa demande
- . Donner du relief à ses propos

#### 5. « FORMULER UNE DEMANDE »

- . Formuler une demande en toute légitimité

#### 6. « STRATEGIE DE NOUVELLE APPROCHE »

- . Préparer, ou pas, sa nouvelle demande lorsque la réponse est négative

# SAVOIR-ETRE

## GERER SES EMOTIONS « DEVCOA 2025-GE6P » STAGE INDIVIDUEL PERSONNALISÉ

Durée : 10,5 heures

Tarif : 1 155 € frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 3 sessions de 3h30 chacune, le stagiaire sera capable de comprendre ses émotions et celles de son entourage. Il se sentira plus apaisé, même en situation de stress au sein de son équipe, comme en clientèle. Il se sentira légitime à son poste et capable de s'exprimer de manière professionnelle, sans colère ni tristesse. Il sera également capable de préciser ses limites, afin d'améliorer ses relations professionnelles.

Il pourra :

- . identifier ses émotions et celles des personnes avec qui il travaille
- . accueillir ses émotions pour agir de manière posée
- . prendre conscience de ses forces et de ses axes d'amélioration en situation de stress,
- . comprendre le sens et l'utilité des émotions ressenties en pic de stress,
- . temporiser avant d'agir, afin de laisser l'émotion du moment se dissiper,
- . entendre une consigne et vivre le feed back de manière apaisée,
- . exprimer un besoin, une limite en communication « adulte ».

### Public :

Toute personne travaillant sous responsabilité hiérarchique, en volonté de relations apaisées.

**Pré-requis :** Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique sur les émotions, les relations interpersonnelles,

Alternance théorie/pratique sur les règles et la hiérarchie en entreprise,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Jeux de rôles entre stagiaire et formateur mettant en situation :

- 1) gestion d'une relation stressante, pour le stagiaire,
- 2) formulation d'une demande assumée, du stagiaire à son supérieur.

**PROGRAMME « DEVCOA 2025-GE6P »**

**1ère demi-journée**

**1. « LES 4 EMOTIONS PRIMAIRES »**

- . Connaître le message de chaque émotion principale
- . Identifier l'émotion majeure qui m'envahit le plus souvent, l'élément déclencheur

**2. « ACCUEILLIR UNE EMOTION »**

- . Entendre le message d'une émotion
- . Définir ce que l'on veut faire de ce message

**2ème demi-journée**

**3. « CONSIGNES et FEED BACK »**

- . A quoi sert une consigne ? Peut-on travailler sans consignes ?
- . Comment savoir si je suis dans l'axe ?
- . Le feed back pour s'améliorer, mais aussi pour ressentir sa progression

**3ème demi-journée**

**4. « COMMUNIQUER »**

- . Préparer sa demande
- . Donner du relief à ses propos
- . La puissance d'une posture calme

**5. « FORMULER UNE DEMANDE »**

- . Formuler une demande en toute légitimité
- . Entendre et comprendre la réponse

**6. « STRATEGIE DE NOUVELLE APPROCHE »**

- . Préparer sa nouvelle nouvelle demande lorsque la réponse est négative
- . On gagne, on perd... comme un jeu

# COMMUNICATION

## AMELIORER SES RELATIONS INTER-PERSONNELLES « DEVCOA 2025-ATE3 »

Stage en groupe de 3 à 5 personnes d'une durée : 3 heures

Tarif : 450 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituée d'une session de 3 heures, le stagiaire sera en mesure de comprendre le message d'une émotion et les choix qu'il peut faire pour que les émotions ne polluent pas sa communication avec d'autres personnes.

Il pourra :

- . identifier ses émotions et celles de ses interlocuteurs,
- . accueillir ses/les émotions,
- . comprendre ses/les émotions réponses,
- . avoir une relation « adulte » dans sa communication.

### Public :

Toute personne en volonté de performance et d'équilibre.

### Pré-requis :

Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique / intelligence émotionnelle,

Alternance théorie/pratique / relations interpersonnelles,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Le stagiaire devra nommer une émotion source dans le cadre d'une étude de cas et proposer l'attitude à adopter pour une communication désirée.

## **PROGRAMME « DEVCOA 2025-ATE3 »**

### **1. « L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE »**

- . Reconnaître une émotion
- . Comprendre les émotions

### **2. « LES RELATIONS INTERPERSONNELLES »**

- . L'égo
- . Le triangle dramatique de Karpman
- . L'Analyse transactionnelle

### **3. « AVOIR UNE STRATEGIE FACE A UNE EMOTION PARASITE »**

- . Se préserver d'une émotion polluante
- . S'apaiser pour s'exprimer

# OUTIL POUR FORMATEURS

## ANALYSE TRANSACTIONNELLE & INTELLIGENCE EMOTIONNELLE AU SERVICE DU FORMATEUR « DEVCOA 2025-ATE1 »

Stage en groupe de 3 à 5 personnes d'une durée : 7 heures

Tarif : 770 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de ce module de formation d'une journée, le stagiaire-formateur sera à l'aise dans ses relations et ses émotions. La matinée sera consacrée à la compréhension des positions de vie et des postures adoptées par ses stagiaires, en matière d'analyse transactionnelle. L'après-midi sera dédiée à la compréhension des émotions, tant celles qu'il ressent que celles des stagiaires à qui il dispense des formations.

Le stagiaire-formateur pourra ainsi :

- . mieux communiquer,
- . mieux comprendre les messages cachés de ses stagiaires,
- . éviter les pièges relationnels,
- . avoir une relation « adulte » avec ses stagiaires et saura intéresser, dans cette posture,
- . identifier l'émotion source d'une réaction,
- . comprendre les/ses émotions réponses,
- . accueillir les/ses émotions,
- . amener ses stagiaires à dépasser un état émotionnel bloquant, comme pour lui-même.

### Public :

Tout formateur ou accompagnant en volonté de performance et d'équilibre.

### Pré-requis :

Etre formateur ou accompagnant.

### Formateur :

Julie Pasques - Manager, Formateur & Coach - spécialiste en management, recrutement, animation forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Alternance théorie/pratique - jeux de rôles et mise en situations / relations interpersonnelles,

Alternance théorie/pratique - jeux de rôles et mise en situations / intelligence émotionnelle,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Le stagiaire devra reconnaître une position de vie et sa posture, il devra également identifier une émotion source, dans le cadre d'une étude de cas, et proposer l'attitude à adopter en tant que formateur avisé, récepteur de la réaction due à cette position-émotion.

PROGRAMME « DEVCOA 2025-ATE1 »

**MATINEE - les relations**

**1. « LES POSITIONS DE VIE »**

=> fondamentaux, suivis d'exercices, jeux de rôles et mises en situation :

- . Mesure des enjeux transactionnels dans la situation de formation
- . Je suis OK/pas OK
- . Le stagiaire est OK/pasOK

**2. « LES RELATIONS INTERPERSONNELLES »**

=> fondamentaux, suivis d'exercices, jeux de rôles et mises en situation :

- . L'égo
- . Le triangle dramatique de Karpman
- . L'Analyse transactionnelle

**APRES-MIDI - les émotions**

**3. « L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE »**

=> fondamentaux, suivis d'exercices, jeux de rôles et mises en situation :

- . Pourquoi la compréhension d'une émotion est utile au formateur
- . Reconnaître une émotion
- . Comprendre les émotions

**4. « STRATEGIE DU FORMATEUR FACE A UNE EMOTION PARASITE »**

=> fondamentaux, suivis d'exercices, jeux de rôles et mises en situation :

- . Se préserver d'une émotion polluante
- . Apaiser l'autre

# NEGOCIATION

## MENER UNE NEGOCIATION COMMERCIALE « DEVCOA 2025-NEGO »

Stage en groupe de 10 à 15 personnes d'une durée : 40 heures

Tarif : 2 890 € par personne frais de déplacement, repas et hébergement en sus

### Objectifs :

A l'issue de cette formation constituées de 5 sessions de 8h chacune, le stagiaire sera en mesure de mener une négociation commerciale, de gré à gré, tant en matière d'achats que de ventes.

Il pourra :

- 1- Définir ses objectifs en fonction de ses besoins et du Marché,
- 2- Etablir sa stratégie selon ses objectifs préalablement définis,
- 3- Mener une négociation adaptée à chaque interlocuteur,
- 4- Finaliser chaque transaction, en analysant à posteriori ses forces et ses axes d'amélioration.

### Public :

Tout professionnel en charge des achats et/ou des ventes de gré à gré pour sa structure.

### Pré-requis :

Aucun.

### Formateur :

Julie Pasques - Formateur & Coach - spécialiste en négociation, animation de forces de ventes et communication.

### Méthode pédagogique :

Etude de cas d'un achat, puis d'une vente

Théorie/pratique sous forme de jeux de rôles d'une négociation commerciale,

Etude de cas des transactions abouties ou pas

Analyse pour capitalisation de l'expérience,

Evaluation des acquis en fin de formation.

### Modalités d'évaluation :

Epreuve écrite d'une durée de 1 h sous forme de QCM,

Epreuve orale d'une durée de 20 mn sous forme d'un jeu de rôles et de questions méthodologiques.

**PROGRAMME** « DEVCOA 2025-NEGO »

**1ère journée** - Le Marché

- . la loi de l'offre et de la demande
- . les leviers de négociation

**2ème journée** - La position d'acheteur

- . définir sa stratégie en amont
- . savoir s'adapter et se repositionner
- . savoir s'arrêter

**3ème journée** - La position de vendeur

- . définir ses objectifs et ses limites
- . développer un plan d'actions
- . susciter la négociation

**4ème journée** - Négociation et Transaction

- . négocier sans oublier ses limites
- . formaliser les accords
- . finaliser la transaction

**5ème journée** - Retour d'expériences

- . analyser chaque étape de la négociation et la suite qu'elle a générée
- . se nourrir de cette analyse pour capitaliser l'expérience
- . pourquoi la mission du vendeur s'arrête après encaissement

## votre Formateur



### Julie Pasques

58 ans

plus de 30 ans de carrière professionnelle  
à des fonctions Commerciales & Managériales

CV disponible sur demande

Diplômée de l'Université Toulouse Capitole 1  
« Licence Droit, Economie, Gestion » mention Administration Economique et Sociale

Diplômée de l'EFC (Ecole Française de Coaching) Groupe MHD Formation  
« Coach professionnel certifié RNCP niveau 6 »  
« Coach Praticien Senior » (Master Coach)

Diplômée de l'Université Toulouse Jean-Jaurès  
« DEUG Psychologie »

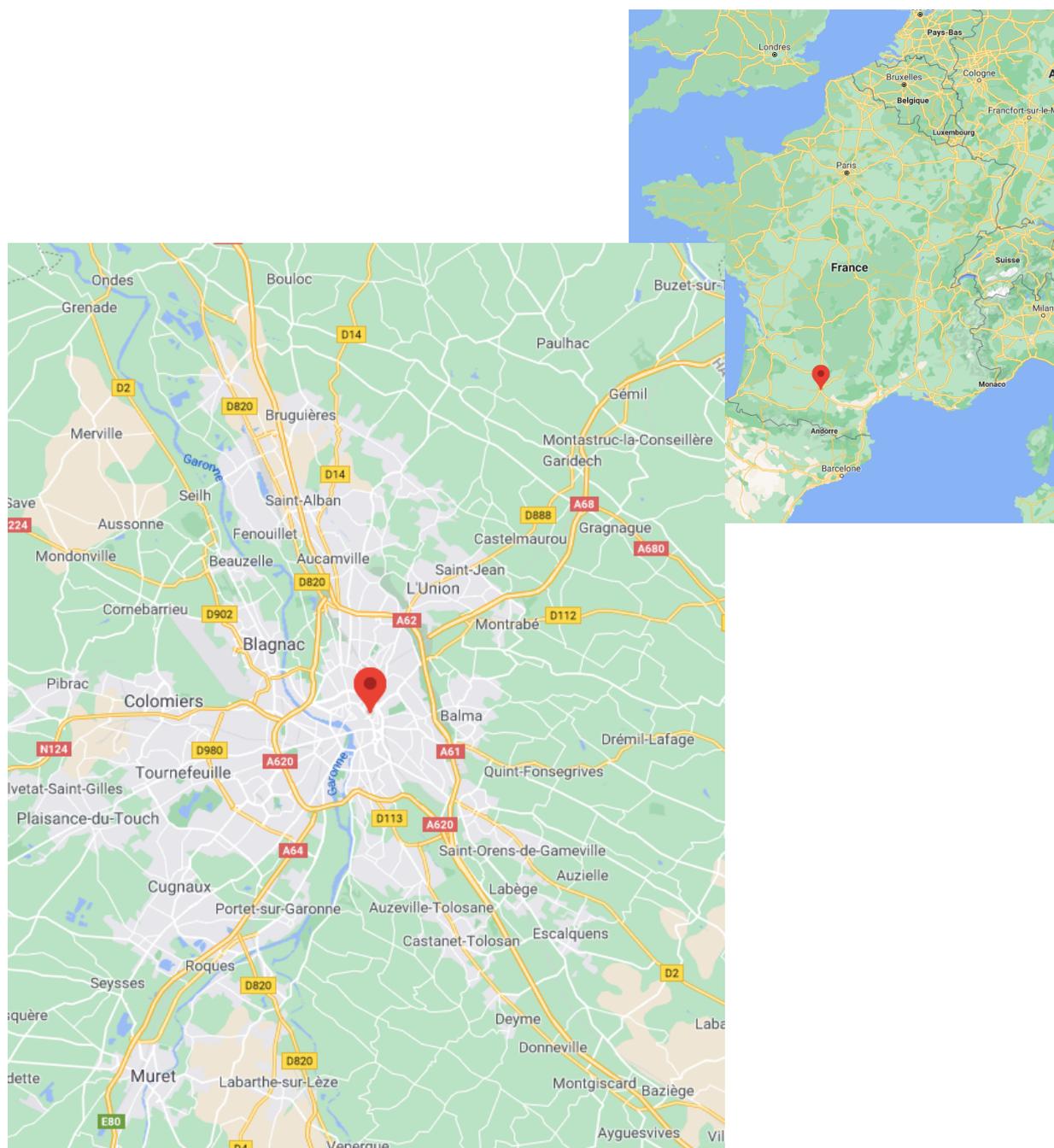
Formée à la Sophrologie par Formaquiétude

et en quête d'amélioration constante

## Lieux d'intervention et Moyens

Julie Pasques intervient essentiellement sur Toulouse et son agglomération, chez vous ou en salle adaptée louée, dont le tarif est facturé en sus,

mais également à distance, sous réserve que le stagiaire ait les moyens matériels nécessaires lui permettant de suivre la formation et y participer en visioconférence : ordinateur connecté à internet, pourvu d'une boîte aux lettres électronique, d'une caméra, d'un micro et d'un haut parleur.



# BULLETIN D'INSCRIPTION « FORMATIONS DEVCOA »

**INTITULÉ DE LA FORMATION :**

**DATE(S) DE STAGE SOUHAITEE(S) DANS UN DELAI COMPRIS ENTRE 4 ET 8 SEMAINES :**

**PRIX net de taxes (hors repas et hors hébergement) :**

## **ENTREPRISE**

Nom :

Adresse :

CP :

Ville :

Tél :

## **RESPONSABLE FORMATION OU SIGNATAIRE DE LA CONVENTION**

Prénom :

Nom :

Fonction dans l'entreprise :

Tél :

@ :

## **STAGIAIRE**

Prénom :

Nom :

Date de naissance :

CP lieu de naissance :

Commune et pays de naissance :

Formation(s) déjà suivie(s) :

Diplôme(s) détenu(s) :

Fonction dans l'entreprise :

Tél :

@ :

## **FINANCEMENT DE LA FORMATION**

Entreprise :

Adresse (*si différente de celle mentionnée ci-dessus*) :

OPCO / Organisme paritaire collecteur (*nom, adresse*) :

Je reconnais avoir pris connaissance des conditions générales de vente mentionnées au verso

Date :

Cachet et signature obligatoire :

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Toute inscription ne sera prise en compte qu'à réception d'un bulletin d'inscription complété et signé, puis **entériné par la signature d'une convention de stage et du règlement intérieur de DEVCOA.**

## ORGANISATION DES FORMATIONS - FORMALITES

A réception du bulletin d'inscription, DEVCOA propose un rdv téléphonique pour entretien préalable à la formation, avec le stagiaire.

Après entretien concluant, DEVCOA émet une convention de formation accompagnée de son règlement intérieur pour signature. Si le client le souhaite, un devis préalable peut être établi. Dès réception de la convention de stage et du règlement intérieur signés, DEVCOA adresse un mail de confirmation au signataire de la convention de stage et au stagiaire.

Un mail de convocation est envoyé au stagiaire au moins 15 jours avant le stage, avec une copie au responsable de formation, accompagné du Règlement Intérieur, des éléments relatifs aux moyens et méthodes pédagogiques ainsi que des objectifs inscrits dans le programme de la convention de stage. Les dates et horaires de formation sont contractuellement établis. Les stagiaires sont tenus de les respecter.

Conformément à la réglementation de la formation continue, les attestations de formation ne seront délivrées qu'à l'issue de la formation et sous réserve que le stagiaire l'ait suivie dans son intégralité. À l'issue de la formation : une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire et une attestation de présence est envoyée à l'établissement financeur.

## FACTURATION-REGLEMENT

Le coût de la formation est précisé dans la convention de stage signée par le client et par DEVCOA. Les tarifs de DEVCOA sont également consultables sur son catalogue des formations de l'année en cours et sur son site internet. Les frais de location de salles, repas et autres frais sont en sus.

Le règlement s'effectue à l'issue de la formation, à la réception de la facture.

DEVCOA est exonérée de TVA en vertu de l'article 293 B du CGI - Code Général des Impôts.

En cas de règlement pris en charge par un ORGANISME COLLECTEUR AGRÉÉ, il appartient au client d'effectuer sa demande de prise en charge à l'OPCO dont il dépend avant le début de la formation.

Si l'accord de prise en charge de l'OPCO ne parvient pas avant le 1er jour de la formation, les frais de formation seront intégralement facturés au client.

## CONDITIONS D'ANNULATION

En cas de résiliation de la présente convention par le client à moins de 10 jours ouvrés avant le début d'une des actions mentionnées dans la convention signée, DEVCOA retiendra sur le coût total un pourcentage de 50%, au titre de dédommagement.

En cas de réalisation partielle de l'action du fait du client, seule sera facturée au client la partie effectivement réalisée de l'action, selon le prorata suivant : nombre d'heures réalisées/nombre d'heures prévues. En outre, l'organisme retiendra sur le coût correspondant à la partie non-réalisée de l'action un pourcentage de 50%, au titre de dédommagement.

Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par le client sur son obligation définie à l'article L6331-1 du code du travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par un OPCO.

En cas de modification unilatérale par l'organisme de formation de l'un des éléments fixés dans la convention de stage signée, le client se réserve le droit de mettre fin à la présente convention. Le délai d'annulation étant toutefois limité à 10 jours ouvrés avant la date prévue de commencement de l'une des actions mentionnées dans la convention, il sera dans ce cas procédé à une résorption anticipée de la convention.