



PROGRAMME FORMATION

352H

= 3 à 6 mois

Formation de formateur
en communication & image
Professionnelle - Personnelle

22 jours ,
de cours +
120 h en entreprises + 56 de
pratique en centre et sur le terrain
pour formaliser l'expérience!

Formation spéciale formateurs



JEANNICK BOISDRON N° formateur 52 85 000950 85
48 Rue de la Litaudière 85600 TREIZE-SEPTIERS TEL. 02 51 41 53 42
SIRET 433 404 530 00019
E MAIL imageconseil@aol.com
Site Internet : www.imageconseiljb.com

N° déclaration existence 52 85 000950 85
Effectuée auprès de la préfecture de région
IMAGE CONSEIL CERTIFIE LE 4 mars 2020
SOUS LE N° FR057786-1
CERTIFIE ACTION DE FORMATION

VERSION 4 du 1 septembre 2023

1 Informations générales

Type d'action de formation :
Acquisition de connaissances.

Compétences requises pour exercer :
organisation,
méthode, être à l'écoute, qualités artistiques, pédagogiques... un sens de l'esthétique, des couleurs et du goût.

Une formation complémentaire alliant théories, pratique pour ajouter des compétences et valoriser votre métier!

Le conseiller en image doit avoir une bonne présentation. Faire preuve de maturité, de respect de la personne, de discrétion, d'empathie, de créativité, de bon goût, s'intéresser à la mode.

Emploi riche et diversifié, le conseiller en image, intervient auprès des particuliers et ou des professionnels.

PRE REQUIS :

- **Avoir exercé une activité dans un secteur lié à l'accompagnement des personnes en formation professionnelle, la communication, le prêt à porter, le conseil, la coiffure, l'esthétique, et toutes personnes souhaitant professionnaliser leurs démarches. Acquérir des connaissances dans le but d'élargir et diversifier son métier, une connaissance en informatique est nécessaire.**

Délai d'accès:

- Dix jours sont nécessaires avant le début de la session
- Une convocation est envoyée par mail 1 semaine avant le début de la session

Mesures spécifiques :

Pour les personnes en situation de handicap :

- Personnes à mobilité réduite : nous adaptons le lieu et les modalités de la formation en fonction des spécificités du public.

Pour les autres types de handicaps (visuels, auditifs, maladies invalidantes...) :

- Nous recherchons en amont la meilleure adaptation de nos moyens et méthodes pédagogiques avec le participant ex: (Formation à distance...)

1 Objectifs de la formation

Notre objectif commun : vous faire acquérir 7 points clés pour pratiquer avec succès votre métier!

Une formation professionnalisante alliant théories, pratique et stages conventionnés pour exercer votre métier!

1. Développer une pratique professionnelle adaptée au contexte global de l'environnement du métier de conseiller en image.
2. Maîtriser l'ensemble des savoirs faire et techniques pluridisciplinaires liés aux tendances d'amélioration de l'image personnelle ou professionnelle dans la connaissance des différentes cibles.
3. Proposer un accompagnement progressif cohérent dans le cadre de prestations de services diversifiées.
4. Maîtriser la pratique de toutes les techniques complémentaires d'accompagnement pour proposer un service complet répondant à l'ensemble des besoins et attentes des clients.
5. Maîtriser les techniques d'intervention (comportement et attitudes, production, régulation, facilitation, dynamique de groupe...) Intéresser et motiver son groupe. Choisir la pédagogie appropriée Les différentes méthodes de travail.
6. Les techniques de conception, de réalisation et d'animation avec l'outil MICROSOFT POWER-POINT.
7. Quel que soit le statut juridique choisi pour mener à bien la mission de conseiller en image, pouvoir conduire, animer, gérer, développer des interventions et prestations dans le domaine du conseil en image pour assurer une viabilité et une pérennité à ce service professionnel.
 - Suivre et contrôler les résultats obtenus, en recueillant les feedbacks du client, pour analyser l'efficacité du processus établi.
 - Rassembler les éléments sur l'efficacité de sa pratique pour contribuer à établir une culture d'évaluation des résultats.
 - Améliorer le processus mis en place, techniques, méthodes et outils, en tenant compte des écueils relevés pour permettre la mise en place d'un principe d'amélioration continue.

2 Etapes de la formation

ETAPE 1 // 7 MODULES
10 compétences

Vous les validerez :

Par la théorie :

1 questionnaire pour valider les acquis à la fin de chaque module

Par la Pratique :

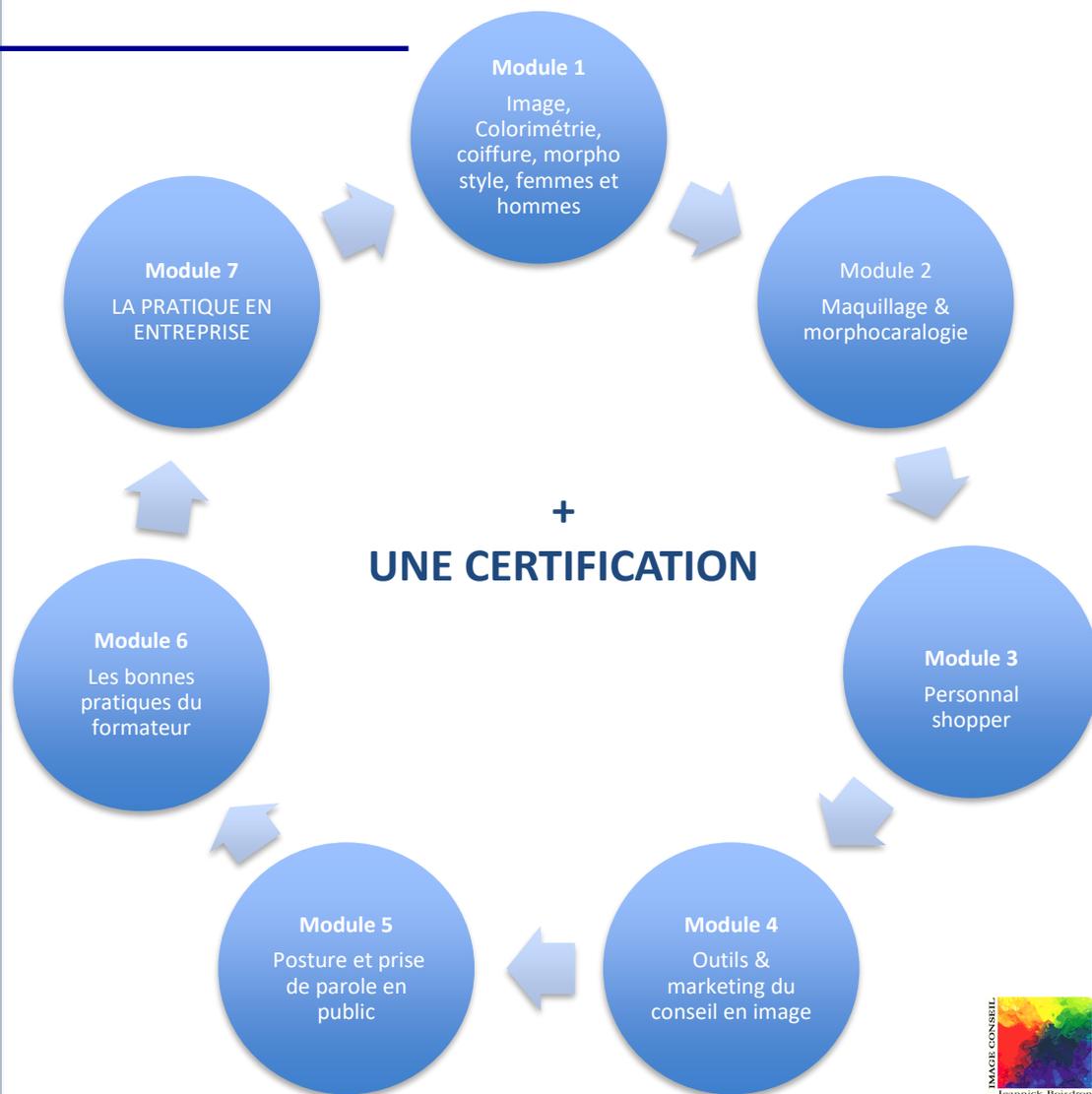
Training sur modèles à chaque module

ETAPE 2 // STAGES

120 heures de stages en entreprises

ETAPE 3 // CERTIFICATION

De l'apprentissage à la commercialisation de votre futur métier : un accompagnement global!



3

Le module

Conseil en image et communication
2 jours

Etude de la couleur : théorie & pratique
4 jours

FORMATION DE FORMATEUR

Les techniques du conseil en communication & image professionnelle et personnelle

Etude de la couleur : théorie & pratique

Etude du style vestimentaire

COMPETENCE 1 : Analyser la demande de valorisation de l'image d'une personne

Qu'est-ce que le conseil en image ?

Les valeurs du conseiller (e) dans le cadre du conseil en image

L'entretien, l'écoute, le questionnement, la reformulation, le cadrage.

Le bilan d'image

L'image de soi – l'estime de soi : les enjeux du conseil en image

Identifier l'ensemble des parties prenantes à la démarche de « relooking »

Analyser et cadrer une demande au travers des techniques d'écoute, de questionnement et de reformulation

Repérer ses propres croyances et celles de ses interlocuteurs

Observer la communication verbale et non verbale du client, notamment au travers de la gestuelle

COMPETENCE 2 : Réaliser un diagnostic couleur

Théorie de la couleur,

Repérer les couleurs associées aux 4 saisons selon la méthode de Johannes ITTEN

Analyser la carnation d'une personne pour adapter les couleurs chaudes ou froides proposées

Etude des harmonies, harmoniser les couleurs : cheveux / accessoires / vêtements / éventuellement maquillage

Etude physiologique et psychologique de la couleur,

Exercices pratiques et visuels,

Symboles des couleurs

Les couleurs et les circonstances (mariage, travail...)

Manipulation des étoffes et démonstration d'une consultation couleur.

3

Le module

**Conseiller la coiffure
2 jours**

**Etude des morphologies et des
styles vestimentaires
6 jours**

FORMATION DE FORMATEUR

Les techniques du conseil en communication &
image professionnelle et personnelle

Etude de la couleur : théorie & pratique

Etude de la coiffure du style vestimentaire

COMPETENCE 3 : Analyser et valoriser les caractéristiques morphologiques d'une personne

Identifier la typologie de la carnation et du type de cheveu

Repérer le style de la personne pour garder une cohérence avec la couleur à proposer et conseiller la coiffure la plus adaptée selon la personnalité.

Conseiller sur la coupe adaptée par rapport à la qualité du cheveu et la morphologie

Conseiller la coiffure par rapport à la taille et au style de la personne afin de rééquilibrer la silhouette tête /corps

Conseiller sur les différents styles de coiffage avec une même coupe (long, mi long, court)

Expliquer au coiffeur la démarche à utiliser pour arriver au résultat visé

Morphologies des silhouettes (femmes et hommes)

Emplacement des couleurs vestimentaires.

Rééquilibrer la silhouette avec les vêtements.

Corrections par l'illusion.

Construire une garde-robe (planches de style)

Choisir des accessoires.

Les codes et styles adaptés au milieu professionnel.

Le style adapté à chaque personne suivant l'observation de la morphologie et de la typologie.

3

Les modules

N°2 // Maquillage & morpho-visagisme

Module 2

Perfectionnement maquillage

2 jours

De la technique à la relation cliente

Etude des visages morpho –visagisme

1 jour

Compétence 4

Théorie

Les couleurs : primaires/complémentaires // les harmonies : chaude/froide

Les contrastes : fondu/contrasté

Connaissance du matériel à utiliser

Les règles d'or du maquillage : lignes, dégradés...

La correction de visages : les différentes morphologies

Apprentissage de l'observation du modèle : Visage/couleurs/style/intensité.

Pratique

Chaque maquillage sera effectué, après démonstration, par les stagiaires

Travail en binômes

Suivi individuel de chaque stagiaire par la formatrice

Correction collective de chaque maquillage afin de développer « l'œil critique »

Effectuer une prestation maquillage individualisé (personnalisation)

Auto maquillage : transmettre à la cliente les techniques afin de la rendre autonome.

Etude des couleurs, des corrections, de la mise en beauté, par le maquillage.

Application suivant la méthode des 4 saisons.

Auto maquillage adapté à chaque circonstance, chaque morphologie et chaque typologie.

Découvrir les personnalités à travers l'étude des visages.

Caralogie différentes forme et langage.

Mieux connaître pour mieux satisfaire.

3

Les modules

Module 3
Personal shopper
2 jours

Module 4
**Préparer les outils pour le
conseil en image**
2 jours

**Le marketing du conseiller
en image**
1 jour

**SAVOIR COMMERCIALISER SES
COMPETENCES!**

N°3 // Personal shopper
N°4 // Outils & marketing du conseil en image

Compétence 5

Le tri de la garde-robe / la check-list
Le repérage des boutiques
Les différentes marques et leurs styles
L'accompagnement en boutiques.

Compétence 6

Création de modules de présentation sur power point travail en centre

Créer ses dossiers / Préparer les documents à utiliser.
Consulter sa bibliographie.
Préparer ses notes (forme, style, plan)
Les différences entre exposé rédigé et plan développé.
Créer son style et son identité graphique.
Choisir la pédagogie appropriée aux objectifs en tenant compte des spécificités du public et de la typologie de la formation.
Les différentes méthodes de travail.
Les techniques de conception, de réalisation et animation avec l'outil POWER-POINT.

Compétence 7

Le choix de vos cibles
La prospection et les autres stratégies marketing
L'art de la vente du conseil en image
Les stratégies de visibilité du conseiller en image
Organiser une présentation
Les questionnaires d'évaluations
Les tarifs
La durée d'une prestation

3

Les modules

N°5 // prise de parole en public gestuelle et langage du NON VERBAL

Programme

Méthode & pédagogie

Objectifs pédagogiques

½ journée 6^{ème}

A travers sa propre présentation filmée, auto-analyser sa communication non verbale

Compétence 8

Identifier le schéma de la communication non verbale

Développer la confiance en soi

Vaincre son trac

Maîtriser ses comportements non verbaux en perfectionnant ses gestes et son regard

Evaluer sa propre intervention

Supports pédagogiques remis aux stagiaires, méthode active et participative sollicitant l'implication de chacun. Utilisation de la vidéo. Analyse des résultats et synthèse avec le groupe.

Se présenter et s'exprimer sans trac, de manière claire et précise

Faire face à des situations inhabituelles en expression orale

Maîtriser les techniques de communication pour dialoguer efficacement

Apprendre à écouter, à transmettre et à reformuler une information en vue de son traitement

Préparer un entretien, un exposé, une conférence, une réunion

Observer la communication non verbale du client, notamment au travers de la gestuelle

3

Les modules

N°6 // Les bonnes pratiques du formateur

Animer un groupe 1 jour

Définir la formation 1 jour

Compétence 9

Les objectifs de la formation, identification, conséquences sur le choix des méthodes.

Les phases de l'action formation, demandes, attentes, besoins.

Le sondage en début de session.

Le contrat avec les participants. (définition des priorités du programme)

L'évaluation permanente et finale

Le rôle du formateur.

Construire une progression pédagogique.

Réaliser les supports d'animation

Identifier les comportements types des stagiaires.

Maîtriser les techniques d'intervention (comportement et attitudes, production, régulation, facilitation, dynamique de groupe...)

Intéresser et motiver son groupe.

Etablir une relation pédagogique efficace avec le groupe.

Evaluer les acquis en cours et en fin de formation ; évaluer l'atteinte des objectifs

3

Les modules

Module 6

Préparer les séances de formation 1 jour

Comprendre et accompagner le stagiaire

Capter l'attention

N°6 // Les bonnes pratiques du formateur

Créer son style et son identité graphique.

Préparer ses cours (forme, style, plan), organiser sa formation et sa bibliographie

Les différences entre exposé rédigé et plan développé.

Choisir la pédagogie appropriée

Les différentes méthodes de travail.

Les techniques de conception, de réalisation et d'animation avec l'outil MICROSOFT POWER-POINT.

Savoir utiliser son matériel : Paper-board, rétroprojecteur, documents, vidéo projecteur accouplé à un PC portable.

Son caractère et ses comportements.

Le fonctionnement de son corps.

Ses problèmes en situation de formation, la prise de notes.

S'assurer de la mémorisation.

L'évaluation.

Le débit, l'intonation, le regard, les gestes, les mouvements, l'apparence physique et vestimentaire.

L'utilisation des règles de mémoire et ses applications.

La prestation orale, vulgariser les contenus

Les méthodes de communication, les exemples, les analogies, les anecdotes, les citations, les questions.

La maîtrise des problèmes individuels, les lapsus, la recherche des mots, la perte du fil de ses idées, les erreurs, les pannes techniques, les défauts d'organisation.

Répondre aux objections.

Savoir utiliser le groupe.

Manier les emplacements de l'animateur et des stagiaires.

Savoir disposer la salle en fonction de la formation.

3

Les modules

Donner les bases de compréhension et d'actions POUR
COMMERCIALISER SES COMPETENCES.

**Compétences attendues
et à valoriser
1 jour**

Compétence 10

Construire sa stratégie commerciale.

Techniques de vente, maîtriser le questionnement, assurer le suivi des affaires.

Constituer un fichier de prospects et de clients

Démarcher par téléphone suivant la méthode SONCAS, par RDV physique, par courrier, constitution de réseaux,

Animer des conférences, des présentations dans les entreprises, les salles de remises en forme, les librairies, les associations, écoles, centres de formations,

Créer des supports publicitaires et des courriers types, mailing

Définir ses tarifs et ses conditions générales de ventes

Assurer une évaluation de son activité

4 Les stages

**Pratiquez vos acquis et développez rapidement vos compétences!
15 jours**

Stages conventionnés

Image conseil peut vous accompagner dans la recherche de vos stages en vous faisant bénéficier de son réseau de partenaires!

120 heures de stages en coiffure, esthétique, et ou boutique de prêt à porter agence de conseil en image

Vous démarchez vos partenaires en coiffure, esthétique et / ou boutique de prêt à porter pour pratiquer la colorimétrie, les conseils coiffure, les conseils morphologiques pour femme comme pour homme.

Vous constituez ainsi votre premier réseau de partenaires que vous transformerez rapidement en portefeuille clients dès le démarrage de votre activité.

Vous établissez les objectifs à atteindre avant chacun de vos stages et réalisez un dossier synthétique comprenant :

- Objectifs de votre stage
- Moyens que vous avez mis en œuvre pour atteindre vos objectifs
- Résultats (photos, verbatims clients, retour d'expérience, axes d'améliorations)

Vous pratiquez la colorimétrie, les conseils coiffure, les conseils morphologiques pour femme et pour homme.

Vous recherchez les différentes typologies et morphologies pour les hommes et femmes et réalisez des books suivant une liste de travaux pratiques , qui seront évalués lors de la certification.

5

La certification

Mise en situation avec un modèle

½ journée supplémentaire
En **OPTION** 250 €

Maîtrise de l'exploitation du diagnostic
Le respect et l'écoute des besoins et objectifs du modèle
L'utilisation d'un langage adapté à la situation
Le niveau de maîtrise du questionnement : qualité de l'expression (claire, logique)
Le respect des limites, des moyens et budget du modèle
Maîtrise et création de supports pédagogiques
Utiliser un plan de formation
Animer un groupe en formation
Capacité de communication orale
Niveau d'argumentation des choix du diagnostic et des conseils
Capacité d'auto analyse de sa pratique
Aptitudes relationnelles

A l'issue de la formation la stagiaire sera capable d'accompagner ses clients dans la démarche de conseil en image et de communication sur son image professionnelle et personnelle.

TITRE DE LA CERTIFICATION: LES TECHNIQUES DU CONSEIL EN IMAGE PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE

Compétence 1	Analyser la demande de valorisation de l'image d'une personne
Compétence 2	Réaliser un diagnostic couleur
Compétence 3	3 Analyser et valoriser les caractéristiques morphologiques d'une femme A
	3 Analyser et valoriser les caractéristiques morphologiques d'un homme B
Compétence 4	Maîtriser les bases en matière de maquillage
Compétence 5	Accompagner les personnes dans leur changement d'image
Compétence 6	Promouvoir le conseil en image auprès d'un public de professionnels ou de particuliers

N° déclaration existence 52 85 00950 85
Effectuée auprès de la préfecture de région
IMAGE CONSEIL CERTIFIÉ LE 4 MARS 2020
SOUS LE N° FR057786-1
CERTIFIÉ ACTION DE FORMATION



6

La méthode de formation

Moyens pédagogiques

Outils pédagogiques

Vous créez vos books professionnels

Supports remis à la fin de la formation

Une méthode centrée sur la parole, l'exposé, l'échange de questions/réponses, l'action à travers la découverte et la démonstration. Les participants sont invités à se mettre en situation par des exercices visuels, des simulations, des travaux collectifs et individuels de réflexion, et des observations, des QCM, exercices pratique, contrôle continu, examen.

Supports de cours « valoriser l'image Professionnelle, la communication non verbale, Morphologies et styles Féminin et masculin »

Ordinateur – caméra-vidéo projecteur – documents et fascicules

Epreuve orale

Mise en situation avec un modèle homme ou femme : conduite d'un entretien pour analyser la demande et le besoin de son interlocuteur

Epreuve écrite et pratique

A partir d'un modèle, faire une analyse de colorimétrie à l'aide d'un kit étoffes et des cartes couleurs 4 saisons, et expliquer son diagnostic à son interlocuteur.

Rédaction d'une synthèse de colorimétrie

A partir de l'analyse de la morphologie et du style d'une personne (en face à face ou sur photo), rédiger une fiche conseil complète dans le respect d'une grille silhouette / formes / matières / style

A l'issue de la mise en situation, rédaction d'un bilan d'image

Test de connaissances

Epreuves pratiques

Maquillage sur modèle

Travail en binôme avec correction collective pour développer l'œil critique

Epreuve d'auto-maquillage

Épreuves pratiques

Prise de parole en public

Communication verbale et non verbale

Outils d'accompagnement de conseil en image pour femme et homme

Kit de démarrage comprenant :

- Un dossier complet sur :
 - Etoffes pour le test de colorimétrie
 - Morphologies des visages, des corps.
 - les couleurs, le style féminin masculin
 - Le maquillage
 - La communication
 - Le marketing
 - Les bonnes pratiques du formateur
 - 100 cartes couleurs homme et femme
 - Les 5 cartes couleurs des saisons
 - Un résumé de la formation
 - Malette maquillage personnalisée (en sus)

Outils d'accompagnement de conseil en image pour homme et femme

Présentation de votre activité, outils marketing

Constituer une tissuthèque, etc...

6

Logistique de la formation

Durée

Intervenantes

Lieu de la formation :
**TREIZE-SEPTIERS 40 E RUE
FERDINAND JAUFFRINEAU 85600
TREIZE SEPTIERS**

5 participants maximum

A l'issue de la formation la stagiaire sera capable d'accompagner, de former ses clients dans la démarche de conseil en image et de communication sur son image professionnelle et personnelle.

FORMATION en présentiel et à distance

Etalée entre 3 à 9 mois afin de vous permettre de travailler, de réviser, de comprendre, de tester et de vous entraîner.

Travail personnel indispensable à une bonne intégration des modules.

La durée de la formation pourra évoluer en fonction de vos disponibilités.

176 h de cours + 120 h en entreprises + 56 heures de pratique

Soit 44 jours

TARIF SUR DEMANDE

Jeannick Boisdron responsable de formation depuis 1999

Formation en communication et stylisme : couleurs, typologie et morphologie.

Nathalie Boquel formation image conseil et maquillage

Edith Robin, formation prise de parole en public

HORAIRES : matin 9 H 12 H 30 après-midi 13 H30 / 18h soit 8 h jour

**FORMATION OUVERTE TOUTE L ANNEE, CONSULTER LE CALENDRIER
WWW.IMAGECONSEILJB.COM**



PROPOSITION DEVIS
Facture Pro forma

Formation de formateur
en communication & image
Professionnelle - Personnelle

N° déclaration existence 52 85 00950 85
Effectuée auprès de la préfecture de région
IMAGE CONSEIL CERTIFIÉ LE 4 mars 2020
SOUS LE N° FR057786-1
CERTIFIÉ ACTION DE FORMATION



Nom, Prénom Mme

Date et lieu de naissance :

Calendrier SUR DEMANDE

Mail:

Tel

**Niveau formation souhaitée : Niveau 8, 352 h = 22 JOURS de cours + 120 h en entreprises + 56 heures de pratique =
tarif sur demande**

SANS TVA SUIVANT ART 261 -4 DU CGI

Pour confirmer l'inscription : acompte de 30% encaissé au début de formation.

Solde à régler sur présentation de facture.

Possibilité d'étalement sur demande,

CONFIRMATION DE VOTRE INSCRIPTION au minimum 10 JOURS AVANT LE DEBUT DE LA SESSION

Je souhaite ajouter à ma demande de devis suivantes :

KIT D ETOFFES 149 €

cartes couleurs option 1 € la carte

Malette maquillage professionnelle personnalisée

Lieu de formation : 40 rue Ferdinand Jauffrineau 85600 Treize Septiers

Demande à retourner signée par mail à imageconseil@aol.com

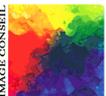
Le..... À Signature :

IMAGE CONSEIL FRANCE
48, rue de la Litaudière
85600 TREIZE SEPTIERS
02 51 41 53 42 - 06 60 16 90 65
Siret 433 404 530 00019
imageconseil@aol.com
www.imageconseiljb.com

IMAGE CONSEIL

48 Rue de la Litaudière 85600 Treize-Septiers TEL. 02 51 41 53 42 SIRET 433 404 530 00019

E MAIL imageconseil@aol.com Site Internet : <http://www.imageconseiljb.com>





PROPOSITION DEVIS
Facture Pro forma

FORMATION
Les techniques du conseil en
communication et image Professionnelle -
Personnelle

N° déclaration existence 52 85 00950 85
Effectuée auprès de la préfecture de région
IMAGE CONSEIL CERTIFIÉ LE 4 mars 2020
SOUS LE N° FR057786-1
CERTIFIÉ ACTION DE FORMATION



Date:
Tel :
Mail:

DATE ET LIEU DE NAISSANCE
Mme

Bon pour inscription à la certification « LES TECHNIQUE DU CONSEIL EN IMAGE» OPTION (en candidat libre)

coût : 250 € OPTION

SANS TVA SUIVANT ART 261 -4 DU CGI

Pour confirmer l'inscription UN ACOMPTE DE 30%

Soit 220 € Solde à régler sur présentation de facture.

Lieu de L'examen : EN PRESENTIEL

Demande à retourner signée par mail à imageconseil@aol.com

Le..... À Signature :

image conseil

IMAGE CONSEIL FRANCE
48, rue de la Litaudière
85600 TREIZE SEPTIERS
02 51 41 53 42 - 06 60 16 90 65
Siret 433 404 530 00019
imageconseil@aol.com
www.imageconseiljb.com

IMAGE CONSEIL

48 Rue de la Litaudière 85600 Treize-Septiers TEL. 02 51 41 53 42 SIRET 433 404 530 00019

E MAIL imageconseil@aol.com Site Internet : <http://www.imageconseiljb.com>

Convention simplifiée de formation professionnelle continue

N° déclaration existence 52 85 00950 85
Effectuée auprès de la préfecture de région
IMAGE CONSEIL CERTIFIÉ LE 4 mars 2020
SOUS LE N° FR057786-1
CERTIFIÉ ACTION DE FORMATION



Entre les soussignés : IMAGE CONSEIL représentée par JEANNICK BOISDRON ET Mme Mr-----
----- La Roche sur yon, est conclue la convention suivante en application des dispositions du livre IX du code du travail portant organisation de la formation professionnelle continue dans le cadre de l'éducation permanente.

Article 1^{er} : objet de la convention

IMAGE CONSEIL organisera l'action de formation suivante :

Intitulé du stage : FORMATION de formateur en communication et image personnelle et professionnelle

Article 2 Objectif: permettre au stagiaire d'acquérir et développer une nouvelle activité.

Programmes et méthodes détaillés dans le programme de formation ci-dessus.

Type d'action de formation : Acquisition de connaissances.

Article 3 : Dates à partir (voir le calendrier)

Du..... Au

Durée Niveau 8, 352 h = 176 h de cours + 120 h en entreprises + 56 heures de pratique

Lieu de formation : 40 rue Ferdinand Jauffrineau 85600 Treize Septiers et ou à distance

Article 2 : Effectif Mme Mr NOM
PRENOM.....

En contrepartie de cette action de formation, Mme Mr -----
-----s'acquittera des coûts suivants : sur demande €

UNE OPTION POUR LA CERTIFICATION EST PROPOSEE COUT 250€
un acompte de 30% € au début de la formation, et le reste sur
facture.

Un étalement peut se faire pour la formation des particuliers sur demande, **NON SOUMIS A LA TVA**

Article 3 : Modalités de déroulement formation en présentiel ou a distance 424 heures et 8 heures par jour

Matin 9h/13h après midi 14h /18h

Article 4 : Débit ou abandon de règlement à réception de la facture
Article 5 Modalité d'évaluation : QCM, exercices pratique, contrôle continu, examen.

Article 6 - Moyen de contrôle de l'assiduité (attestation d'assiduité + feuilles d'émergence)

En cas de débit par l'entreprise à moins de 10 jours francs avant le début de l'action mentionnée à l'article 1, ou abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, IMAGE CONSEIL retiendra sur le coût total, les sommes qu'il aura réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de la dite action, conformément aux dispositions de l'article L 920-9 du code du travail.

Article 7 nature de la sanction de l'action de formation : attestation et certificat de formation en option en présentiel

Article 8

La présente convention est établie sur les principes de la propriété intellectuelle et protège l'auteur de ce produit de toute utilisation abusive. Le concept module de formation IMAGE CONSEIL fait l'objet de droits réservés. Si une contestation ou un différend ne peuvent être régler à l'amiable, le tribunal de la Roche /yon sera seul compétent pour régler le litige.

FAIT EN DOUBLE EXEMPLAIRE, à TREIZE-SEPTIERS, LE

stagiaire -

IMAGE CONSEIL, Mme Boisdron

IMAGE CONSEIL FRANCE

48, rue de la Litaudière
85600 TREIZE SEPTIERS
02 51 41 53 42 - 06 60 16 90 65

Siret 433 404 530 00019
imageconseil@aol.com

www.imageconseil.fr

IMAGE CONSEIL

48 Rue de la Litaudière 85600 Treize-Septiers TEL. 02 51 41 53 42 SIRET 433 404 530 00019

E MAIL imageconseil@aol.com Site Internet : <http://www.imageconseil.fr>



CONDITIONS GENERALES DE VENTES

CONDITIONS GENERALES DE VENTES

Les indications et descriptions figurant au catalogue sont données à titre de renseignements et n'ont pas de valeur contractuelle.

- ❖ La mission pourra être couverte par une convention de formation et pris en charge par votre organisme collecteur.
- ❖ Dans le cas d'une session de formation continue, une convention de formation simplifiée sera fournie dès la signature du contrat pour l'organisme collecteur.
- ❖ Tout demande de stage ne prend effet qu'à réception d'une commande ou d'une confirmation écrite (convention, devis...), se référant à la présente proposition.
- ❖ Un acompte de 30 % sur les prestations choisies sera demandé, ce dernier devant accompagner la commande écrite.
- ❖ Le règlement de la formation sera à effectuer selon les conditions et délais prévus lors de la passation de la commande.
- ❖ Une convocation confirmant les lieux, horaires et programmes du stage est adressée à l'entreprise ou l'organisme demandeur avant le début du stage par courrier, fax, ou e-mail.

IMAGE CONSEIL s'engage contractuellement à assurer la prestation qui aura été définie conjointement et à donner les moyens de contrôle nécessaires et suffisants à la société cliente.

Pour ce faire nous sommes astreints à une obligation de moyens.

- ❖ IMAGE CONSEIL ne sera en aucun cas responsable des dommages corporels, matériels, immatériel, commerciaux ou autres, causés directement ou indirectement à toute personne physique ou morale du fait de sa prestation de service.
- ❖ En cas d'annulation du fait de l'entreprise ou de l'organisme client, toute ou partie des frais de stage engagés pour la préparation seront acquis à IMAGE CONSEIL, selon les conditions suivantes :
 - entre 10 jours et 8 Jours avant le début du stage : 30 %
 - entre 8 à 3 jours avant le début du stage : 50 %
 - moins de 3 jours avant le début du stage : 100 %
 - Toute formation commencée sera due dans sa globalité.

A l'exception des annulations faites 48 heures avant le début de la formation, une possibilité de report est envisageable.

- ❖ En cas de litige, seul les tribunaux de la ROCHE SUR YON, seront compétents.