

Catalogue des formations



**Votre pratique au cœur de nos formations
pour encore plus soutenir vos Richesses
Humaines**

Diriger - Accompagner – Performer - Vendre

Votre garantie de qualité



Votre stratégie et vos objectifs, font partie **intégrante** de la personnalisation des formations, pour **VOS besoins spécifiques**.

Vous et/ou vos collaborateurs bénéficiez d'un apport théorique et surtout d'un **entraînement** sur les outils et techniques appris.

Vous et/ou vos collaborateurs augmentez vos performances sur votre place de travail par la **mise en pratique immédiate** des techniques et des outils travaillés durant le séminaire.

Vous et/ou vos collaborateurs vivez la formation et votre/leur **degré de satisfaction** valide votre choix.



Par une écoute de **vos enjeux et de vos attentes précises**, nous fixons ensemble le cadre de la formation.

Par la compréhension de vos objectifs et de votre environnement, nous établissons **votre concept, sur mesure**.

Ensemble, nous définissons le **retour sur investissement** de la formation et le **suivi** de la mise en œuvre.



Avant, pendant et après la formation, vous et/ou vos collaborateurs recevez des informations, des préparations, des réflexions ainsi que des questionnaires d'évaluations et ce, par des moyens technologiques modernes et ludiques.



CICERO

Vous bénéficiez de nos formations **accréditées** spécifiques pour le domaine des assurances, sur les thèmes de la vente et la conduite d'équipe.

Vous êtes accompagnés par des professionnels, titulaires de nombreux diplômes dans les domaines de la formation, du coaching et de la dynamique de l'être humain,

Avec 100 % d'expériences personnelles dans des activités professionnelles liées à la gouvernance d'entreprises ainsi qu'à la conduite et la formation des êtres humains.

Diriger

Cours no	Titre	Durée
D-1	Vision et stratégies	2 jours
D-2	La systémique	2 jours
D-3	Leadership – formation de base	4 jours
D-4	Leadership – approfondissement	4 jours
D-5	Le leadership confiant	2 jours
D-6	Femme leader	2 jours
D-7	Embaucher un talent	2 jours
D-8	Conduire un assessment	3 jours
D-9	Conduire un entretien d'évaluation et d'évolution	2 jours
D-10	Les entretiens difficiles	2 jours
D-11	Diriger une séance	1 jour
D-12	Leadership et plaisir	3 jours

Accompagner

Cours no	Titre	Durée
A-1	Communiquer en leader	2 jours
A-2	La dynamique de l'équipe	2 jours
A-3	La gestion du changement	2 jours
A-4	La gestion du temps et des priorités	2 jours
A-5	L'intelligence émotionnelle	1 jours
A-6	Le conflit dans la vie d'une équipe	2 jours
A-7	Le coaching évolutif	3 jours
A-8	Communication	2 jours
A-9	Formation de formateur	4 jours
A-10	Le débriefing	2 jours

Performeur

Cours no	Titre	Durée
P-1	La connaissance de soi	2 jours
P-2	Stress mon ami	2 jours
P-3	Le burnout	3 jours
P-4	La rhétorique	2 jours
P-5	Motivation, mythe ou réalité	1 jour
P-6	Venir au fait	1 jour
P-7	Le téléphone, outil de communication	1 jour
P-8	L'accueil téléphonique	1 jour
P-9	La réception ou la carte de visite	2 jours
P-10	La négociation	2 jours
P-11	La gestion de crise	2 jours
P-12	Droit au but	2 jours

Vendre

Cours no	Titre	Durée
V-1	La vente comportementale	2 jours
V-2	*Vendre avec talent – formation complète	8 jours
V-3	*Vendre avec talent – module 1 – Moi dans la performance	2 jours
V-4	*Vendre avec talent – module 2 – L'impact au téléphone et l'entretien de vente	2 jours
V-5	*Vendre avec talent – module 3 – La prévente et l'objection	2 jours
V-6	*Vendre avec talent – module 4 – La négociation et la recommandation	2 jours
V-7	*Diriger des vendeurs talents	3 jours

* = formations certifiées CICERO

**Public cible :**

Membres d'un conseil d'administration, d'une direction, d'une direction élargie voire des membres des cadres

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques sur la base de votre situation. A la fin du séminaire les participants auront développé une vision ainsi que des stratégies applicables dans la réalité de leur quotidien.

Objectifs :

- ✓ Comprendre les enjeux du marché, de l'organisation et des ressources
- ✓ Appliquer les processus de la vision et établir la vision
- ✓ Fixer les stratégies issues de la vision

Contenus :

- Les enjeux du futur aujourd'hui
- L'environnement et la concurrence
- Les 3 niveaux du processus de la vision
- Les stratégies et les risques

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 vision à 5 ans avec 1 plan d'actions personnalisées

**Public cible :**

Toute personne ayant des fonctions de direction, de conduite d'équipes ou étant intéressée à comprendre les interactions entre les systèmes vivants.

Méthodologie :

Apports théoriques permettant d'illustrer les parties pratiques. Au travers des échanges d'expériences et des travaux de groupe, les participants pourront mettre en pratique l'anticipation et l'orientation solutions.

Objectifs :

- ✓ Différencier les systèmes des 3 niveaux des organisations
- ✓ Comprendre les interactions et les effets
- ✓ Anticiper les conséquences afin de prévenir les effets

Contenus :

- Les systèmes vivants et le monde professionnel
- Les 3 niveaux de l'organisation à l'individu
- Les implications, les interactions et les défis
- Les résultats des solutions et l'anticipation préventive

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : éliminer de son vocabulaire les mots trop tard

Leadership

base

**Public cible :**

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante.

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques, sur la base d'expériences avec des exercices. Les participants vont découvrir des outils pratiques et concrets, utilisés dans la réalité et permettant immédiatement une mise en œuvre et des résultats.

Durée :

4 jours
soit 32 périodes

Dates :
à fixer**Lieux :**
Suisse romande
en fonction des inscriptions**Participants :**
entre 6 et 12 au maximum**Investissement :**
CHF 1'800.-- pp
(sans repas)**Inscriptions :**
info@acord.ch
078 828 90 22**Objectifs :**

- ✓ Connaître les défis du leader
- ✓ Appliquer les styles de leadership
- ✓ Vivre la dynamique de l'équipe

Contenus :

- La mission et la vision
- Les défis des entreprises et des leaders
- La vie d'une équipe et la prise de décision
- La gestion des conflits

Leadership

approfondissement

**Public cible :**

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante. Approfondissement du module D-3.

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques, sur la base d'expériences avec des exercices. Les participants vont découvrir des outils pratiques et concrets, utilisés dans la réalité et permettant immédiatement une mise en œuvre et des résultats.

Durée :

4 jours
soit 32 périodes

Dates :
à fixer**Lieux :**
Suisse romande
en fonction des inscriptions**Participants :**
entre 6 et 12 au maximum**Investissement :**
CHF 1'800.-- pp
(sans repas)**Inscriptions :**
info@acord.ch
078 828 90 22**Objectifs :**

- ✓ Coacher la performance
- ✓ Conduire les entretiens collaborateurs
- ✓ Diriger des séances productives

Contenus :

- La motivation outil de la performance
- La communication motivante et la délégation
- La fixation des objectifs et les entretiens SCORES
- La gestion du changement

Profit concret : 1 vision commune de l'objectif

Le leadership confiant



Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante.

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques, sur la base d'expériences avec des exercices. Les participants vont découvrir des outils pratiques et concrets, utilisés dans la réalité et permettant immédiatement une mise en œuvre et des résultats.

Durée :

2 jours
soit 16 périodes

Dates :

à fixer

Lieux :

Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :

entre 6 et 12 au maximum

Investissement :

CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :

info@acord.ch
078 828 90 22

Objectifs :

- ✓ Piloter son équipe avec un leadership novateur
- ✓ Renforcer l'implication et la motivation des ressources humaines
- ✓ Donner du sens au travail dans une autonomie responsable

Contenus :

- L'évolution du leader, des équipes et des compétences
- Les 10 clés du leadership confiant
- Le sens au travail par la compréhension du pourquoi
- L'autonomie responsable dans un cadre de compétence

Profit concret : 10 clés avec leur mode d'emploi

Femme leader



Public cible :

Pour **vous uniquement madame** qui désirez revenir dans le monde du travail, évoluer dans votre vie privée et/ou professionnelle, mieux vivre et vivre mieux dans votre équilibre ou aspirez à un poste à responsabilité.

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques sur la base d'expériences avec des exercices. Les participantes pourront travailler sur le moi, le renforcement de leur potentiel, le marketing d'embauche, la vision et les stratégies.

Durée :

2 jours
soit 16 périodes

Dates :

à fixer

Lieux :

Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :

entre 6 et 12 au maximum

Investissement :

CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :

info@acord.ch
078 828 90 22

Objectifs :

- ✓ Trouver l'équilibre dans les 4 dynamiques et les motivations
- ✓ Etablir, vendre son CV et démontrer son potentiel
- ✓ Relier la vision, les stratégies et agir consciemment

Contenus :

- Les 4 dynamiques et les 2 motivations
- Le CV, les compétences, le potentiel et l'entretien d'embauche
- La prise de parole et la vente de ses compétences et de son salaire
- La vision et les stratégies de l'entreprise et les miennes

Profit concret : Oser vendre ses compétences et son salaire

Embaucher un talent


Public cible :

Toute personne appelée à engager des collaborateurs et à participer à des entretiens d'embauche.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements. Les participants pourront conduire des entretiens et utiliser des exercices spécifiques afin de révéler voire confirmer les compétences à identifier et ce, à fin d'engager la bonne personne à la bonne place.

Objectifs :

- ✓ Identifier les compétences nécessaires
- ✓ Etablir une grille d'évaluation
- ✓ Challenger les candidats

Contenus :

- Le profil de poste et les compétences
- Les 3 phases de l'embauche
- La conduite des entretiens et les outils
- La mise en situation, outil d'évaluation

Durée :

2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 grille d'évaluation personnalisée

Conduire un assessment


Public cible :

Toute personne appelée à engager des collaborateurs et à participer à des entretiens d'embauche.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements. Les participants pourront conduire les différents ateliers et évaluer les compétences travaillées. Ils auront la capacité de déceler les motivations et les compétences sociales des candidats.

Objectifs :

- ✓ Fixer le programme et les étapes de l'assessment
- ✓ Construire les ateliers spécifiques liés à leur domaine
- ✓ Former les assesseurs à l'interne

Contenus :

- Le programme orienté compétences à évaluer
- Les étapes de l'assessment
- Le contenu spécifique de l'atelier d'évaluation
- Le rôle et le travail de l'assesseur

Durée :

3 jours
soit 24 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 1'800--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 concept d'assessment personnalisé

Conduire un entretien d'évaluation et d'évolution



Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante.

Méthodologie :

Apports théoriques permettant d'illustrer les parties pratiques. Au travers de échanges d'expériences et des travaux de groupe, les participants pourront conduire des entretiens et permettre une évolution des compétences.

Objectifs :

- ✓ Identifier les compétences à évaluer
- ✓ Diriger l'entretien et le rendre motivant dans une vision de défis
- ✓ Assurer le suivi de l'évolution et des plans d'actions

Contenus :

- Les compétences métiers et sociales
- Le formulaire d'évaluation et le guide du processus
- La motivation base de l'entretien et des actions
- Le suivi de l'évolution de la compétence

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 formulaire d'entretien et 1 guide du processus

Les entretiens difficiles



Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante.

Méthodologie :

Apports théoriques permettant d'illustrer les parties pratiques. Au travers de échanges d'expériences et des travaux de groupe, les participants pourront conduire des entretiens difficiles et des recadrages.

Objectifs :

- ✓ Identifier les causes et les correctifs
- ✓ Faire émerger les objectifs de recadrage et d'évolution
- ✓ Effectuer un controlling responsable

Contenus :

- L'adéquation entre les causes et les correctifs
- La conduite de l'entretien en lien avec l'objectif
- La prise de conscience du collaborateur et le plan d'action
- Les mesures de contrôle et la traçabilité

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : sérénité dans la conduite des entretiens difficiles

Diriger une séance


Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante ou des séances de travail.

Méthodologie :

Apports théoriques permettant d'illustrer les parties pratiques. Au travers de échanges d'expériences et des travaux de groupe, les participants auront la capacité de préparer et diriger une séance de travail efficiente.

Objectifs :

- ✓ Différencier les types de séances
- ✓ Structurer ses séances pour motiver les participants
- ✓ Diriger ses séances en leader

Contenus :

- Les types de séances et les objectifs
- La structure et la gestion du temps
- La séance, outil de motivation et d'implication
- Le PV de la séance et le suivi

Durée :

1 jour
soit 8 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 450.-- pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : du temps pour faire une autre activité

Leadership et plaisir


Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet ou de collaborateurs, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans avoir une fonction dirigeante

Méthodologie :

Apports théoriques et parties pratiques avec des échanges d'expériences. Les participants vont acquérir les outils pour cultiver leur propre épanouissement au bénéfice de celui de l'équipe

Objectifs :

- ✓ Comprendre l'origine du stress et du burnout
- ✓ Repenser le leadership et la vision des équipes
- ✓ Mettre en place une gouvernance par les valeurs

Contenus :

- Le stress, le burnout et la prévention par l'anticipation
- Les règles pour l'équipe de direction et des équipes
- Le leadership des équipes et des individus
- La cohabitation et la coopération grâce aux différences

Durée :

3 jours
soit 24 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 1'300.-- pp.
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : augmentation de la performance et diminution de absences

Communiquer en leader

Public cible :

Toute personne ayant des fonctions de conduite d'équipe, de groupe de projet, respectivement personnes ayant à diriger des collègues sans en avoir la fonction ou étant appelées à communiquer au sein d'une équipe.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants auront la capacité de s'exprimer de façon claire et directe avec différents moyens auxiliaires.

Objectifs :

- ✓ Renforcer la confiance en soi
- ✓ Comprendre les perceptions
- ✓ Augmenter son impact

Contenus :

- L'outil du leader : la communication
- L'émission, la réception et la perception, sources de différences
- Les outils de la communication
- La force de la rhétorique

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : éviter les ambiguïtés pour se comprendre

La dynamique de l'équipe



Public cible :

Toute personne faisant partie d'une équipe et désireuse de comprendre les interactions entre les individus.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants prendront conscience de leur propre positionnement au sein de l'équipe et l'interaction entre les personnalités.

Objectifs :

- ✓ Comprendre l'équipe et la mission
- ✓ Définir les règles de fonctionnement
- ✓ Fixer les valeurs motivantes

Contenus :

- La mission de l'équipe dans la systémique
- La totipotentialité, équilibre de l'équipe
- Les règles de vie de l'équipe et ses cycles
- Les valeurs sources d'identification

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 5 règles opérationnelles de l'équipe

La gestion du changement


Public cible :

Toute personne confrontée au changement, l'ayant vécu ou devant le vivre.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants prendront conscience des cycles du changement ainsi que des processus afin de devenir des acteurs du changement plutôt que de les subir.

Objectifs :

- ✓ Intégrer le changement dans la vision
- ✓ Vivre le changement et le faire vivre
- ✓ Gérer et anticiper le changement

Contenus :

- La vision outil du changement et des cycles
- Le changement dans son contexte et environnement
- Les défis d'aujourd'hui et futures sources de changements
- Le processus du changement

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

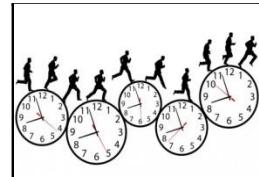
Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : vivre le changement avec sérénité

La gestion du temps et des priorités


Public cible :

Toute personne désireuse de gagner du temps et fixer ses priorités

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants pourront découvrir leurs voleurs de temps et construire leur propre organisateur de la gestion des priorités et des délais.

Objectifs :

- ✓ Comprendre l'influence du temps
- ✓ Identifier ses voleurs de temps
- ✓ Organiser son temps et ses priorités

Contenus :

- Le temps cet incontournable de notre vie et sa gestion
- Le temps, le stress et les voleurs de temps
- La procrastination, outil de la performance
- La priorité et l'organisation de mon temps

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

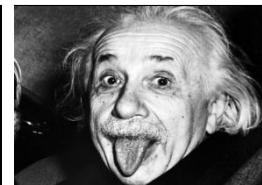
Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 heure de plus par jour pour moi

L'intelligence émotionnelle


Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants pourront "tester" leur I.E. et comprendre leurs propres réactions et celles des autres afin de favoriser des échanges constructifs et positifs.

Objectifs :

- ✓ Développer son intelligence émotionnelle I.E.
- ✓ Comprendre et utiliser l'I.E.
- ✓ Gérer les situations difficiles avec l'I.E.

Contenus :

- Le modèle de l'intelligence émotionnelle
- Les émotions, les siennes et celles des autres
- Les astuces de développement de l'I.E.
- Le rôle de l'I.E. dans le leadership

Durée :
1 jour
soit 8 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 450--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : comprendre son IE pour mieux vivre ses relations

Le conflit dans la vie d'une équipe


Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des exercices de groupe et individuels ainsi que des partages d'expériences. Les participants seront capables d'anticiper les conflits par une identification des signaux et de gérer sereinement tout conflit.

Objectifs :

- ✓ Différencier les types de conflits
- ✓ Gérer et régler les conflits
- ✓ Anticiper les conflits

Contenus :

- Les types et les sources de conflits
- La gestion du conflit et sa résolution
- La médiation entre les parties
- L'anticipation du conflit, le must du leader

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : oser aborder les conflits pour les éviter

Le coaching évolutif



Public cible :

Toute personne intéressée à se coacher et coacher d'autres personnes dans une dynamique d'atteinte et de dépassement des performances.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de comprendre les niveaux d'intervention, de conduire des entretiens et de permettre au coaché de voir son potentiel d'évolution et d'établir un plan d'actions.

Objectifs :

- ✓ Comprendre le sens du coaching
- ✓ Différencier les 4 types de coaching
- ✓ Diriger l'entretien de coaching

Contenus :

- La définition et la valeur du coaching
- Les 4 types de coaching et leur utilisation
- L'établissement du plan d'action
- L'entretien de coaching et le suivi

Durée :
3 jours
soit 24 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 1'300.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : un coaché avec des résultats

Communication



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de travailler la communication verbale et non verbale et de communiquer positivement dans une approche solution.

Objectifs :

- ✓ Différencier les différentes communications
- ✓ Communiquer consciemment et positivement
- ✓ Impacter les communications

Contenus :

- Les types de communications et le non verbal
- Le rapport et la synchronisation
- Les mots assassins
- La communication non violente

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : une communication positive

Formation de formateur


Public cible :

Toute personne appelée à former des collaborateurs.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront établir un plan de formation avec un conducteur et des méthodologies permettant un transfert optimal avec une utilisation des moyens auxiliaires.

Objectifs :

- ✓ Etablir un catalogue des formations
- ✓ Construire le conducteur de formation avec des objectifs
- ✓ Animer les séquences de formation

Contenus :

- L'adéquation des formations aux compétences
- Les objectifs et les niveaux taxonomiques
- La construction de la formation, le conducteur
- Les techniques d'animation du début à la fin.

Durée :
4 jours
soit 32 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 1'800.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : plus de 90 % de satisfaction des participants

Le débriefing


Public cible :

Toute personne confrontée à des situations professionnelles sensibles.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de vivre un processus de débriefing ainsi que de conduire concrètement une séance avec des mises en situation issues de leur réalité de travail.

Objectifs :

- ✓ Comprendre les principes de supervision
- ✓ Gérer le stress avant, pendant et après la situation
- ✓ Conduire ou vivre une séance de débriefing avec sérénité et éthique

Contenus :

- La supervision un modèle concret et pratique
- Le stress, son anticipation et son contrôle
- Le processus de débriefing
- Le rôle et la responsabilité du débrieur

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 processus avec 2 outils pratiques de débriefing

Performeur

P-1

La connaissance de soi



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront identifier leur équilibre et mieux se comprendre afin de mieux comprendre les autres. Ils auront la capacité de piloter leur vie selon leurs propres valeurs et attentes.

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Objectifs :

- ✓ Prendre conscience du moi
- ✓ Appliquer les règles de l'équilibre
- ✓ Piloter consciemment sa vie

Contenus :

- La compréhension de ma dynamique et de mon moi
- Mes forces et mes points d'évolution, ma responsabilité
- Les quatre dimensions de mon équilibre
- Le choix, ou comment piloter sa vie.

Performeur

P-2

Stress mon ami



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité d'identifier leurs déclencheurs de stress et pourront mesurer leur flow. Ils pourront bénéficier du stress positif, anticiper et mieux vivre les situations difficiles.

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Objectifs :

- ✓ Comprendre les deux stress et leurs effets
- ✓ Apprivoiser le stress en allié
- ✓ Anticiper le stress

Contenus :

- Le stress positif et négatif et l'impact sur ma vie
- La compréhension du flow
- Le stress un allié puissant et performant
- L'anticipation source d'équilibre

Profit concret : vivre les situations difficiles avec sérénité

Performer

P-3

Le burnout



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de mieux gérer le mécanisme du burnout à l'aide du corps et du mental. Ils apprendront à allier le sommeil, la nourriture et des exercices pour renforcer le mental.

Objectifs :

- ✓ Comprendre l'origine du burnout
- ✓ Aligner sa dynamique et ses valeurs
- ✓ Prévenir par le mental, le corps et le moi

Contenus :

- Le burnout et le mécanisme humain
- L'équilibre et l'anticipation
- La gestion du mental et du corps
- La prise de recul et le moi.

Durée :
3 jours
soit 24 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 950--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : mieux vivre et vivre mieux

Performer

P-4

La rhétorique



Public cible :

Toute personne étant appelée à s'exprimer en public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de faire un discours préparé voire improvisé et de prendre conscience de leur verbal et non verbal avec l'utilisation de la vidéo.

Objectifs :

- ✓ Oser prendre la parole en public
- ✓ Préparer un discours, un exposé
- ✓ S'exprimer avec impact et crédibilité

Contenus :

- La gestion du stress de la prise de parole
- La préparation voire l'improvisation
- La structure à 3 d'un discours ou exposé
- L'impact et la crédibilité, le succès de l'orateur

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : la gestion de votre trac et l'impact sur le public

Performeur

P-5

Motivation, mythe ou réalité ?



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de comprendre l'impact de leur motivation sur leur dynamique et apprendre à faire des choix cohérents avec leur motivation.

Objectifs :

- ✓ Différencier les types de motivations
- ✓ Identifier ses propres motivations
- ✓ Entretenir et faire évoluer sa motivation

Contenus :

- Les deux types de motivations personnelles et les miennes
- Mes responsabilités dans la performance et l'équilibre
- L'impact de ma motivation sur ma dynamique
- La motivation, son entretien et son évolution

Durée :
1 jour
soit 8 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 450--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : des choix cohérents avec qui je suis

Performeur

P-6

Venir au fait



Public cible :

Toute personne appelée à s'exprimer, écrire de la correspondance, des emails voire des rapports.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de s'exprimer et rédiger de manière simple et positive. Ils pourront appliquer les règles d'une correspondance moderne et une communication orientée clients.

Objectifs :

- ✓ Formuler et communiquer avec impact
- ✓ Structurer son message et ses écrits
- ✓ Rédiger son courriel consciemment

Contenus :

- Le contenu et le relationnel en communication
- Le message positif oral et écrit
- La communication claire et directe
- Le courriel, une autre forme de lettre

Durée :
1 jour
soit 8 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 450--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : parler et écrire avec AIDA

Le téléphone

outil de communication



©ISTOCK GETTY IMAGES

Durée :
1 jour
soit 8 périodes

Public cible :

Toute personne utilisant professionnellement un téléphone.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront répondre au téléphone avec sérénité et professionnalisme en étant la carte de visite de l'entreprise. Ils pourront gérer les réclamations avec sérénité.

Objectifs :

- ✓ Augmenter son impact au téléphone
- ✓ Gérer les téléphones difficiles
- ✓ Accueillir les réclamations avec sérénité

Contenus :

- Les principes de la communication téléphonique
- Les mots et la voix, mes meilleurs outils
- Le téléphone difficile et mon stress
- La réclamation une opportunité

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 450--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : aisance téléphonique

L'accueil téléphonique



Durée :
1 jour
soit 8 périodes

Public cible :

Toute personne appelée à répondre au téléphone.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront répondre au téléphone dans une orientation client avec un message d'accueil personnalisé. Ils testeront leur professionnalisme et leur impact par la vidéo.

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande en fonction des inscriptions

Objectifs :

- ✓ Formaliser le message d'accueil
- ✓ Prendre en charge le client
- ✓ Devenir la carte de visite de l'entreprise

Contenus :

- La structure du message d'accueil
- L'écoute et la prise en charge du client
- Le transfert des appels et le suivi
- Le téléphone, la première carte de visite.

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 450--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : valorisation du client

Performeur

P-9

La réception ou la carte de visite



Public cible :

Toute personne appelée à accueillir des clients.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront acquis les techniques de l'accueil des clients et de la communication verbale et non verbale. Ils testeront leur professionnalisme et leur impact par la vidéo.

Objectifs :

- ✓ Comprendre les enjeux de la réception
- ✓ Accueillir un client avec respect
- ✓ Communiquer avec professionnalisme

Contenus :

- La réception, carte de visite de l'entreprise
- L'accueil, le must du respect client
- La prise en charge, par le contenu et le relationnel
- La gestion de situations difficiles et des réclamations

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : la référence pour le client

Performeur

P-10

La négociation



Public cible :

Tout public.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de négocier dans une vision gagnant gagnant, en préservant les marges, les intérêts des deux parties et d'obtenir un accord.

Objectifs :

- ✓ Préparer une négociation
- ✓ Utiliser les techniques et les étapes de la négociation
- ✓ Négocier le différentiel d'intérêt

Contenus :

- La négociation, un état d'esprit
- Les phases de la préparation
- Les techniques d'une négociation réussie
- Le différentiel d'intérêt source d'accord

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : oser négocier

La gestion de crise



Public cible :

Toute personne appelée à gérer/diriger une crise au sein d'une organisation, à faire partie d'une cellule de crise et/ou d'un état-major de crise.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront acquis les outils pratiques de la conduite des différentes phases d'une situation de crise complexe.

Objectifs :

- ✓ Gérer une crise de façon proactive avec la gestion des activités
- ✓ Mettre en place et conduire un état-major de crise et définir ses pouvoirs
- ✓ Tenir un tableau de bord pour communiquer avec clarté

Contenus :

- La crise, situation exceptionnelle, avec un plan de continuité des activités
- L'état-major, une équipe choc pour des mesures exceptionnelles
- Le tableau de bord, ses indicateurs, ses ratios, sa gestion financière
- La communication confiante, interne et externe

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 tableau de bord simple et efficace

Droit au but

S'exprimer avec clarté, simplement et efficacement



Public cible :

Tout dirigeant, cadre, collaborateur ainsi que tout travailleur indépendant ou entrepreneur (start-ups, pitch) appelé à présenter oralement ses idées et convaincre un auditoire.

Méthodologie :

Discussions de groupe, exercices de mise en situation, études de cas issus de la pratique des participants, courts exposés théoriques, support de cours

Objectifs :

- ✓ Appliquer une méthode simple et efficace pour élaborer une présentation
- ✓ Identifier le type d'auditoire et s'adapter à ses attentes
- ✓ Structurer les idées et construire un plan de présentation cohérent
- ✓ Acquérir de la confiance en ses capacités oratoires

Contenus :

- But et utilité de la présentation, adéquation avec l'auditoire
- Planification des interactions avec l'auditoire
- Définition du contenu et élaboration de la structure
- Mise en valeur des propos par des illustrations appropriées

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : 1 présentation efficace prête en 1 heure

Vendre

V-1

La vente comportementale

Public cible :

Toute personne en relation avec des clients internes et/ou externes.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront conduire des entretiens de vente performants par la création d'une relation client et l'orientation profits. Ils testeront leur professionnalisme et leur impact par la vidéo.

Objectifs :

- ✓ Conduire un entretien de vente performant
- ✓ Comprendre son impact dans la relation avec le client
- ✓ Vendre au décideur

Contenus :

- La systématique de la vente
- L'impact et la relation avec le client
- La différence entre l'avantage et le profit
- La gestion du mental.

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : client satisfait

Vendre

V-2

Vendre avec talent

Formation complète



Public cible :

Toute personne du domaine de la vente.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront la capacité de réussir leurs ventes avec une forte progression et ce, à la satisfaction de leurs clients. Ils bénéficieront de techniques éprouvées et des résultats garantis.

Objectifs :

- ✓ Gérer la relation du client avec son moi
- ✓ Mettre en place une systématique
- ✓ Développer un partenariat à long terme

Contenus :

- Le moi dans la performance
- L'impact au téléphone et l'entretien de vente
- La prévente et l'objection
- La négociation et la recommandation

Durée :
8 jours
soit 64 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 2'600--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : au moins 15 % d'augmentation des ventes

Vendre

V-3

Vendre avec talent – M1

moi dans la performance



Public cible :

Toute personne du domaine de la vente.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront créer une relation avec le client et mettre en place leur systématique. De l'organisation du temps jusqu'à la gestion de leur mental ils pourront être encore plus performants.

Objectifs :

- ✓ Gérer la relation du client avec son moi
- ✓ Organiser son temps et son équilibre
- ✓ Performer pour le profit de son client

Contenus :

- Les 3 facteurs de réussite
- L'organisation de son temps et de son équilibre
- La communication positive par l'écoute
- Les 3 critères de la confiance et le profit client

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : confiance de mon client

Vendre

V-4

Vendre avec talent – M2

impact téléphone et
entretien vente



Public cible :

Toute personne du domaine de la vente

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront impacter leurs entretiens téléphoniques et augmenter la crédibilité de leur argumentaire. Par leur maîtrise de l'entretien ils seront plus sereins dans leur vente.

Objectifs :

- ✓ Téléphoner avec succès par sa motivation
- ✓ Comprendre l'impact de sa communication
- ✓ Utiliser la systématique de l'entretien

Contenus :

- Le rendez-vous ou l'appel téléphonique motivant
- L'impact et la crédibilité de la communication
- L'argumentaire orienté vers le profit du client
- La systématique ou le confort de l'entretien

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : sérénité de l'entretien

Vendre

V-5

Vendre avec talent – M3

la prévente et l'objection



Public cible :

Toute personne du domaine de la vente.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront utiliser consciemment les techniques de prévente. Par une maîtrise de l'argumentaire, ils traiteront avec professionnalisme les objections qui deviennent des opportunités.

Objectifs :

- ✓ Comprendre les différences de perceptions
- ✓ Traiter l'objection avec sérénité
- ✓ Gérer les réclamations

Contenus :

- Les perceptions dans la communication et la prévente
- Les tactiques du traitement de l'objection
- L'objection, un intérêt du client donc une opportunité
- Le client difficile, une attitude professionnelle

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : anticipation de l'objection

Vendre

V-6

Vendre avec talent - M4

négociation et recommandation



Public cible :

Toute personne du domaine de la vente.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants auront acquis les techniques permettant de négocier avec habileté afin de fidéliser les clients à long terme et d'en faire des clients référents satisfaits.

Objectifs :

- ✓ Négocier en partenaire loyal
- ✓ Fidéliser un client à long terme
- ✓ Etre recommandé, un must

Contenus :

- La négociation entre deux partenaires
- La fidélisation du client à long terme, un défi
- Les qualités du vendeur pro
- La référence, le signe de confiance

Durée :
2 jours
soit 16 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 900--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : client référent satisfait

Diriger des vendeurs talents

**Public cible :**

Toute personne dirigeant des vendeurs.

Méthodologie :

Apports théoriques et pratiques avec des mises en situations et des entraînements des techniques. Les participants pourront développer un leadership de performance et coacher les vendeurs dans une vision d'objectifs communs en développant les compétences de chacun.

Objectifs :

- ✓ Comprendre le leadership d'équipes performantes
- ✓ Fixer et coacher les objectifs pour les dépasser
- ✓ Faire évoluer les compétences

Contenus :

- Le leadership motivant à long terme
- Les objectifs, de la réussite à l'échec
- L'évaluation et l'évolution de la réussite
- La compétence, un respect du client.

Durée :
3 jours
soit 24 périodes

Dates :
à fixer

Lieux :
Suisse romande
en fonction des
inscriptions

Participants :
entre 6 et 12 au
maximum

Investissement :
CHF 1'800.--. pp
(sans repas)

Inscriptions :
info@acord.ch
078 828 90 22

Profit concret : top leader d'un top team

Formulaire d'inscription à une formation



No du cours Titre du cours

Entreprise

Madame Nom _____

Mademoiselle

Monsieur Prénom _____

Adresse : _____

NPA et lieu :

Professional Information

Employeur

Adresse :

NPA et lieu :

Téléphone privé

Téléphone professionnel

Téléphone portable

Adresse email correspondance

Facture à adresser à :

moi-même mon employeur

Par ma signature j'atteste avoir pris connaissance des conditions générales, les avoir comprises et les accepter.

Lieu et date :

Signature :

A retourner à :

Acord, Avenue de la Gare 5, Case postale, 1951 Sion ou par mail à info@acord.ch

CONDITIONS GENERALES FORMATIONS

Article 1 – Champ d'application

Les présentes conditions générales définissent les modalités entre le participant à une formation (apprenant) et la société Acord Sàrl, ci-après désignée par Acord, dans le cadre fixé par l'offre de formation et l'inscription de l'apprenant.

Elles s'appliquent par analogie pour toute entreprise qui inscrit des participants à une formation.

Article 2 – Inscription

L'apprenant qui s'inscrit à une formation s'engage par sa signature soit manuscrite soit par email, à respecter les présentes conditions générales. Il atteste en avoir pris connaissance et avoir compris le sens et les modalités fixées.

Article 3 – Contenu de la formation

Le descriptif de la formation est publié soit sur le site d'Acord soit sur des documents promotionnels. Les contenus sont indicatifs et peuvent être soumis à des adaptations sans toutefois diverger de l'objectif global de la formation. Ces modifications ne peuvent à quelque moment que ce soit être évoquées pour annuler l'inscription ou demander une quelconque modification des conditions.

Article 4 – Finance d'inscription

La totalité de la finance d'inscription doit être versée avant le début de la formation. Fait foi le crédit sur le compte bancaire d'Acord. Si avant le début de la formation, la finance d'inscription fait défaut, l'apprenant peut se voir refuser l'accès à la formation.

La finance d'inscription couvre la formation, les supports, les frais de salle et les frais de gestion. Pour les entreprises, les frais de salle sont facturés en sus, ou à leur charge.

Article 5 – Autres frais

Les frais de déplacement, de repas ou d'hébergement ne sont pas compris dans la finance d'inscription et sont à la charge des apprenants.

Article 6 – Annulation, résiliation

Lorsque l'apprenant annule son inscription à la formation, les modalités suivantes s'appliquent :

- 6.1. jusqu'à 31 jours avant le début de la formation, aucune redevance
- 6.2. entre 8 et 30 jours avant le début de la formation, 50 % de la finance d'inscription
- 6.3. entre 2 et 7 jours avant le début de la formation, 75 % de la finance d'inscription
- 6.4. entre 0 et 1 jour avant le début de la formation, 100 % de la finance d'inscription.

Lorsque l'apprenant, pour quelque raison que ce soit, ne participe pas à une formation, en tout ou partie, aucune ristourne n'est exigible.

Acord se réserve le droit, lorsque l'apprenant ne respecte pas les règles usuelles de bienséance ni les directives du formateur, de l'exclure de la formation. Dans ce cas, aucune ristourne sur les finances d'inscription ne sera accordée.

Article 7 – Confidentialité

Acord s'engage à respecter une totale confidentialité sur toutes les informations parvenant à sa connaissance durant la formation.

L'apprenant s'engage à ne pas divulguer, mettre à disposition de tiers ou à utiliser en dehors de son entreprise les documents, techniques, méthodes et autres éléments remis lors de la formation.

Article 8 – Reconnaissance

Par son inscription, l'apprenant accepte les présentes conditions générales. Il atteste que sa signature engage valablement sa responsabilité selon le CO. Par sa signature manuscrite ou son email, il confère à son inscription valeur de reconnaissance de dette au sens de la législation sur les poursuites. En cas de litige le for juridique est fixé selon la loi.

Le droit suisse est applicable.

Les présentes conditions générales font partie intégrante des offres d'Acord Sàrl

Edition 2025