

CODE :  
CONE1

Devenez un Conférencier remarquable et mémorable

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Assumer son style en conférence et son impact sur l'audience
2. Prendre confiance en soi pour moduler son personnage
3. Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange)
4. Aider à clarifier les messages clés à faire passer
5. Adapter son contenu à l'auditoire
6. Gérer la présence physique (gestes, voix, posture)
7. Développer de l'aisance, du leadership et de l'impact
8. Créer des images et des métaphores pour faire passer simplement les notions complexes
9. Passer du concept au concret
10. Comment être impactant avec le Storytelling
11. Comment créer un sentiment d'appartenance avec l'humour
12. Comment créer un effet mémorable avec les émotions
13. Créer une conférence mémorable
14. Construire une stratégie de communication en ligne personnelle qui capte l'attention et vend
15. Clarifier son positionnement et savoir l'exprimer sur internet
16. Créer un personal branding impactant et se démarquant de la concurrence
17. Comment cibler et attirer les bons prospects ?
18. Comment communiquer efficacement sur son offre ?
19. Vendre naturellement sur internet
20. Créer une communauté de fans engagés sur les réseaux sociaux
21. Démystifier l'écriture d'un livre professionnel
22. Prendre ou reprendre confiance dans ses capacités d'écriture
23. Comprendre les rouages de l'édition d'un livre professionnel
24. Élaborer une stratégie de gagnante de diffusion
25. Permettre au conférencier professionnel de développer une stratégie, une présence Internet et une "identité numérique" efficace et pérenne en toute autonomie.

## INFORMATIONS PRATIQUES

### DUREE DE LA FORMATION

L'équivalent de 10 journées, à savoir :  
3 soirées et 9 journées pleines pour un total de  
70 heures

### PUBLIC CONCERNE

Ouvert aux conférenciers professionnels  
débutants ou expérimentés souhaitant créer et  
développer l'enthousiasme et impacter  
davantage leur auditoire en conférence.

## CONFERENCIER

Hervé Franceschi

<p><b>DATES ET LIEU :</b> Lieu de formation : 1. Les Carnets d'Éveil Formation. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS</p> <p><b>Dates :</b> Voir dates de formation sur notre site.</p> <p><b>TARIFS :</b> 5500€ HT - 20% = 4400€ HT pour les 10 jours (70 heures) (Exonération de TVA selon l'article 261-4-4°a du Code Général des Impôts)</p> <p><b>ACCESSIBILITE AUX PERSONNES ATTEINTES D'UN HANDICAP</b> Nos bureaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap (pour accès PMR avec fauteuil d'une largeur maximum de 60 cm). Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible. Les personnes handicapées bénéficient de l'ensemble des dispositifs de formation dans le respect du principe d'égalité d'accès. Nous pouvons aussi externaliser nos formations en fonction de la nature du handicap.</p> <p><b>DELAIS D'ACCES</b> Au plus tard 15 jours avant le début de la formation.</p> <p><b>PRE-REQUIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La création d'une conférence test (contenu et forme) de 12 à 20 minutes est nécessaire pour pouvoir s'inscrire à cette formation.</li> <li>• Avoir le projet de développer une activité de conférencier dans le cadre d'une activité professionnelle</li> <li>• Avant la formation, envoi d'un livret d'exercices préparatoires notamment sur les aspects marketing de l'offre du conférencier à faire impérativement pour permettre l'analyse des exemples personnels le jour de la formation.</li> <li>• Venir avec un ordinateur, un smartphone, un compte Google (Gmail) et des contenus de présentation à mettre en ligne</li> </ul> <p><b>MODALITES D'ACCES</b> Entretien préalable pour la validation d'une conférence test et des motivations professionnelles ainsi que la signature de la convention de formation.</p>	<p><b>LES +</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clôture de la formation avec une conférence présentée à un public en situation réelle</li> <li>• Quatre intervenants experts dans leur domaine</li> <li>• Avantage concurrentiel sur le thème de l'identité numérique, du marketing spécifique du conférencier et de la création d'un contenu publiable</li> <li>• vidéo professionnelle pouvant servir de présentation pour la promotion de la conférence</li> </ul> <p><b>L'ENCADREMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hervé Franceschi : Formateur et Coach certifié. Maître Praticien en PNL et Hypnose Ericksonienne depuis 2004. Préparateur Mental de Sportifs de Haut Niveau et praticien EFT® Sport. Statut : Gérant et Responsable Pédagogique des Carnets d'Éveil. <a href="https://www.lescarnetsdeveil.com/fr/herve-franceschi/">https://www.lescarnetsdeveil.com/fr/herve-franceschi/</a> <a href="https://www.hervefranceschi.com/">https://www.hervefranceschi.com/</a></li> <li>• Folco Chevallier : Fondateur de l'Académie BookLeaders. Diplômé de l'ESCP Europe, entrepreneur dans le digital, il a écrit et publié deux romans best- sellers numériques. Il accompagne les coaches, experts, conférenciers, consultant et entrepreneurs dans l'écriture, la publication et la promotion de leur livre. <a href="https://www.editions-larousse.fr/auteur/folco-chevallier">https://www.editions-larousse.fr/auteur/folco-chevallier</a> <a href="http://folcochevallier.com/">http://folcochevallier.com/</a></li> <li>• Sylvain Durand est Coach, conférencier et formateur en présence Internet pour une Identité Numérique humaine et assumée – fondateur de TOLK. Il accompagne les professions libérales, les commerçants, les artisans et les élus à construire leur identité numérique pour leur faire gagner en visibilité et notoriété sur le Web. <a href="https://tolk.fr/coach-presence-internet-sylvain-durand/">https://tolk.fr/coach-presence-internet-sylvain-durand/</a></li> <li>• Théo Duverger : Docteur en médecine vétérinaire. Formateur aux techniques d'influence en entreprise: hypnose ericksonienne, PNL, biais cognitifs, influence sociale. Formé à l'art dramatique. Technique "OneManConf" <a href="https://www.theoduverger.com">https://www.theoduverger.com</a></li> <li>• Philippe Boulanger est conférencier en innovation, disruption, intelligence artificielle et prospective. Entrepreneur, dirigeant dans des grands groupes technologiques, coach à HEC, investisseur, il crée en 1994 le premier système de visioconférence pour Apple. La suite logique est donc une masterclass qui permet de cartonner en vidéoconférence, ou d'enregistrer des vidéos de teasing pour vos prospects ou clients. <a href="https://philippeboulanger.com/fr/#apropos">https://philippeboulanger.com/fr/#apropos</a></li> </ul>
---	---



## CONFÉRENCIER

Hervé Francerchi

### CONTENU DE LA FORMATION :

#### Résultat attendu de l'intervention pour les participants :

Doter les participants des moyens, outils et clés pour publier très rapidement leur premier livre, en complément de leur conférence. Ce livre sera un outil précieux et dans toute leur communication : en avant-vente, pour valoriser leur message et positionnement et post-conférence, pour renforcer leur message et poursuivre la conversation.

Ce livre, "Nouvelle Génération", sera court, 80 / 100 pages, pour viser un résultat rapide, efficace, dès la formation et ensuite quelques mois plus tard pour l'écriture et la publication.

L'objectif est ici de familiariser les participants au parcours d'écriture et publication "nouvelle génération" : un livre publié rapidement, disponible sur les librairies en ligne, et au service du business du conférencier.

#### Pourquoi ce positionnement/cette offre ?

La plupart des personnes ont envie d'écrire un livre mais sont souvent découragées par l'ampleur de la tâche. Une fois leur livre écrit, c'est souvent le *parcours du combattant* pour trouver un éditeur. Une fois l'éditeur trouvé, il faut compter entre 6 et 12 mois avant que le livre ne soit publié. Résultat, entre l'idée initiale et la publication, il peut s'écouler 2, 3, 4 ans... Pas adapté au monde moderne...

Un livre "Nouvelle Génération", c'est un premier livre, court et impactant, complément parfait de la conférence, publié en quelques mois en librairie, imprimé à la demande, et qui est au service du business du conférencier.

#### Ce que les participants auront concrètement à l'issue de la formation :

Le thème de leur livre et comment ce thème s'articule avec leur conférence

Le titre de ce livre

Le plan de ce livre

La méthode pour écrire ce livre rapidement et s'assurer qu'il rencontrera le cœur de ses lecteurs

La méthode exacte pour publier en quelques semaines ce livre dans les plus grandes librairies en ligne (Amazon, Fnac)

### MOYENS PÉDAGOGIQUES:

- La formation vise à développer chez le ou la conférencière, la posture juste (entre le sachant et le présentateur) et à l'aider à trouver son propre style. Elle propose aussi de mieux gérer son auditoire en situation de conférence notamment en adaptant son contenu. Et enfin de créer un impact à moyen ou long terme, en augmentant la qualité et la forme du contenu. De plus, cela augmentera l'assurance, la confiance en soi et l'aisance en situation de prise de parole en public.
- La méthode pédagogique pour chaque item de ce programme consistera en un enseignement théorique à partir de vidéos commentées ou d'études sur l'impact des techniques oratoires proposées. La pratique se fera sous forme d'ateliers, par groupe de 2 puis en plénière (partages d'expériences dans un climat de bienveillance et de convivialité), mettant en œuvre les outils proposés. Elle propose aussi une pédagogie et des méthodes à appliquer pour faciliter la transmission du contenu auprès de son auditoire.

#### Moyens techniques :

Vidéos, document de synthèse, échanges inter-personnels, note-books, et débriefings.

### SANCTION DE LA FORMATION

#### Méthodes d'évaluation :

Une conférence présentée à un public en situation réelle. Évaluation à chaud.

#### Validation du stage :

Une feuille d'émargement pour chaque demi-journée devra être signée pour chacun des élèves.

Remise aux élèves d'une documentation écrite synthétisant les principaux éléments de la formation.

Accès à des liens permettant de valider les contenus techniques

Chaque participant se verra remettre un certificat en fin de parcours.

# CONFRENCIER

Hervé Franceschi

## PROGRAMME

### Soir 1 : Hervé Franceschi

Présentation du programme et des objectifs pour chacun.

Visualisation du Ted Talk de Simon Sinek sur les Golden Circles pour générer un nouveau contenu plus percutant (finalisation à faire pour la journée 1 si nécessaire)

### Jour 1 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Icebreaker et Auditions des conférences tests (préparées au préalable) et feedbacks écrits par le groupe et le formateur (explication du type de feedback utilisé comme outil d'apprentissage et de progression simple et efficace pour chacun)

Compréhension des objectifs spécifiques et des besoins clients.

A qui je parle ?

Qu'est-ce que je veux qu'ils pensent ? Qu'ils ressentent ? Et qu'ils fassent à l'issue de mon intervention ?

Quels bénéfices y a-t-il pour eux dans mon intervention ?

Quel impact pour eux ou leurs équipes ?

Validation de ces points au vu de la 1ère audition (Vérifier la pertinence de l'enseignement, des propositions en binôme l'un jouant le client l'autre le conférencier)

Redéfinition des objectifs :

Type de format (keynotes, conférence, atelier, mix)

Nombre de conférence/an (payante ou gratuite/défrayée)

Publics visés (professionnel néophyte ou spécialiste, grand public)

Tarif de vente (à l'unité, en série/épisode, incluant consulting ou formation)

Evolution à 3 ou 5 ans (pont vers le futur)

Ice breaker

Présentation du module : « Les habitudes des très bons conférenciers (sur scène et en dehors) »

Puis créer la préparation/routine nécessaire pour chacun(e) afin de se mettre en condition

Préparation

Du contenu (amélioration et répétition)

Mentale (croyance positive de réussite) avec la PNL

Physique (gestion des émotions et de l'énergie – timing dans la journée)

Logistique (disposition de la salle, matériel fournis et personnel, compatibilité des technologies, voyage, accueil, hôtellerie, etc.)

Confirmation et validation des aspects logistiques (tout ce qui peut générer du stress chez vous et votre client)

Savoir être et savoir-faire du conférencier,

Validation des besoins clients, du scénario (méthodologie, pédagogie et contenu), du cadre

Ice breaker et Mise en situation de préparation 2/2 avec 2 auditions proposées par le groupe

S'inspirer des meilleurs (francophones et anglophones)

Visualisation de morceaux choisis de conférenciers « hors pairs » (Ted talk)

Débriefing et compréhension des techniques utilisées pour créer un impact

Impact de la Communication Non Verbale et feed-Back

Comprendre et expérimenter le para-verbal et le langage corporel en situation

Feedback de la journée



# CONFERENCIER

Hervé Franceschi

## Jour 2 : Théo Duverger

Présentation et objectif de la séance par le formateur  
Clarifier son positionnement sur Internet  
Rappels de 2 fondamentaux du positionnement stratégique (soi, son projet)  
Partage des travaux personnels de chacun et feedback sur chaque proposition en petits groupes ou en plénière  
Cibler et attirer les bons prospects pour son activité  
Identifier le stade de maturation d'un prospect et savoir comment l'adresser  
Définir son avatar client pour mieux rédiger ses communications  
Partage des typologies d'avatars de chacun et feedback en petits groupes ou plénière  
Stratégies d'acquisition et de communication efficace  
Capter des e-mails de prospects tous les jours  
Créer un aimant client cohérent  
Réussir les contenus de son aimant client  
Savoir utiliser l'e-mail efficacement sans faire de spam  
Comment organiser ses campagnes email  
La structure de persuasion universelle à utiliser dans toutes ses communications  
Les secrets d'un mail réussi qu'on a envie de lire (copywriting)  
Stratégies d'acquisition et d'automatisation en ligne  
Créer une communauté de fans engagés sur Facebook ou LinkedIn  
Recruter, animer, encadrer et vendre  
Développer la conversation et l'engagement  
Vendre naturellement sur internet  
Les étapes clés d'un tunnel de ventes réussi  
Exemples de tunnels de ventes efficaces  
Analyse de sites du groupe de participants  
Feedback de la journée

## Jour 3 : Folco Chevalier et Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur  
Développer une capacité d'écriture pour la conférence  
Choix du style /mix (éloquent, récurrent, storytelling)  
Recherche d'un fil rouge et d'une histoire idéale  
Pros and cons en binôme de la prose de chacun et réécriture  
Mise en scène/effets- Répétition – Représentation.  
Développer créativité sur le fond et la forme

- Parler de soi à la 3ème personne (écriture distanciée)
- Définir un message, 3 clés, et répétitions
- Validation avec l'avatar
- Présentation en binôme

Comment Écrire un livre "nouvelle génération" en complément de sa conférence

- Pourquoi écrire un livre ?
- Facteurs clé de succès
- Typologie de livre
- Comment mettre le livre au service de son business et de sa conférence
- Les nouvelles formes d'édition (numérique, audio, impression à la demande)

Entamer son projet de livre

- Comment se lancer facilement ?
- Exercice de Free Writing /Retour des participants.
- Positionner son livre vs sa conférence : travail en binôme + coaching /Retour des participants

## CONFERENCIER

Hervé Franceschi

### Soir 2 : Hervé Franceschi

Retour sur les Golden Circles de Simon Sinek (validation du Why ?) et évolution du contenu – écriture et validation avec le formateur

Clarification des motivations intrinsèques :

Quelle reconnaissance et considération recherchées ?

Gestion de la respiration (3 types de respiration à maîtriser pour augmenter sa présence sur scène) - reprise d'ice breakers utiliser dans les 3 premiers jours

Vivre ses émotions ne plus les dissimuler – usage du registre émotionnel naturel pour augmenter l'empathie avec l'auditoire. Quelle communication mets-je en place ? Avec quelle écoute active ?

### Jour 4 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Rappel de la journée précédente et Icebreaker

Assumer et moduler son style/son personnage en conférence et leur impact sur l'audience pour augmenter sa confiance en soi - Validation avec chacun – décryptage si nécessaire avec les auditions précédemment filmées

Proposer un personnage inspirant, décalé, etc.

Gérer la présence physique (gestes-déplacements, voix, posture, regard)

Mise en situation pour ajuster la posture et le regard

Mise en situation pour trouver sa voix et l'accepter (de quel instrument je joue ?)

Mise en situation pour gérer gestuelle, gestes parasites et déplacements

Icebreaker et mises en situation avec des texte choisis (improvisation)

Préparation d'un contenu mémorable, exceptionnel, enthousiasmant et impactant

Atelier d'écriture et de créativité pour choisir les messages clés

Savoir pitcher son exposé en 2 minutes avec les messages clés (mise en situation pour chacun)

Feedback de la journée

### Jour 5 : Philippe Boulanger

Présentation et objectif de la séance par le formateur

L'image que vous projetez en vidéo(conférence)

L'effet de Halo

Les aspects techniques incontournables du son, de la lumière et de la caméra.

Utilisation du bon matériel en fonction des objectifs

Atelier gestion de l'arrière-plan

Comprendre l'importance de l'arrière-plan

L'arrière-plan construit

L'arrière-plan virtuel : fond vert, avantages, inconvénients et mise en place

Atelier studio portable avec et sans fond vert : mise en place et utilisation en quelques minutes

Réalisation en vidéo(conférence)

Outils pour une réalisation bluffante en temps réel, changements de plans, de scène, interactions avec le public

Atelier : installation et première réalisation

Réalisation en vidéo(conférence)

Effet waow avec présentations innovantes, les compléments pour une réalisation en temps réel plus fluide

Utilisation inhabituelle de PowerPoint ou Keynote pour générer du contenu

Feedback de la journée



# CONFRENCIER

Hervé Franceschi

## Jour 6 : Hervé Franceschi

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Ice breaker et rappel de la journée précédente et suite de la création de contenu mémorable

- 2nd pitch avec les messages clés et une anecdote de l'intervention + feedback
- Créer une Introduction mémorable (visualisation de quelques cas « réussis ») et atelier d'écriture (Isaac Lidsky « Quelle réalité créez-vous pour vous-même ? »)
- Faire la liste des notions et concepts à développer
- Passer du concept au concret (Agrémenter le contenu d'anecdote/histoires, citations, etc.)
- Revalider le rythme et le timing

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Les 5 moments forts du discours (Exorde, Narration, Confirmation, Réfutation, péroraison) – mise en œuvre (exemple du formateur et improvisation)
- Créer des images, métaphores ou des moyens mnémotechniques pour augmenter l'expérience, la mémorisation et faire passer simplement des notions complexes
- Créer des transitions fluides à valider 2/2 – proposition type brainstorming et écriture
- Conclusion (récapitulatif des messages clés ? ouverture ? message personnel ?) proposition du groupe et du formateur et écriture

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Créer un effet mémorable avec les émotions et l'utilisation du Storytelling
- Comment créer une histoire qui fonctionne
- Mise en situation par groupe de 3 à 4 ou chacun raconte son histoire et les autres la bonifient avec les ingrédients proposés par le formateur
- Créer un sentiment d'appartenance avec l'humour
- Quel type d'humour ? Qu'est-ce qui marche avec moi ?
- Mise en situation par groupe de 3 à 4 ou chacun(e) propose son/ses moments d'humour et les autres les bonifie avec la méthode proposés par le formateur

Ice breaker et suite de la création de contenu mémorable

- Réalisation de la trame des supports visuels, sonores, autres
- Type de présentation : Powerpoint ou Prezi ?
- Présentation Zen type Garr Reynolds ou bien sans présentation
- Choix de l'usage d'objets ou d'éléments scéniques

Feedback

## Soir 3 : Hervé Franceschi

Augmenter son énergie et gérer son stress :

- Apprendre à gérer son auditoire (écoute et échange) - Mettre en énergie et créer de l'interactivité
- Mise en situation proposée par le formateur en fonction des difficultés de chacun(e)

Icebreaker

- Utilisation des messages positifs et du sponsoring positif au service de l'aisance, de l'empathie ou de la sympathie avec l'auditoire – gestion des objections et réfutation
- définition des points forts de chacun(e) pour augmenter son énergie - validation par la mise en situation avec anecdotes/histoires ou séquence de la conférence test
- Amélioration/révision de la trame des supports visuels, sonores, autres

# CONFÉRENCIER

Hervé Franceschi

## Jour 7 : Hervé Franceschi et Folco Chevalier

Rappel de la journée précédente et Icebreaker

- Audition des nouveaux formats de la conférence bonifiés avec feedback écrits

Validation des effets « Waouh »

- Validation des moments clés, des liaisons, des anecdotes/histoires et valider les messages clés en plénière (séquence filmée) + feedback

Titre et plan de son livre complément

- Créer un titre irrésistible (titre + sous-titre) : théorie et mise en application
- Premier plan (atelier MindMap/Post-it)

Les prochaines étapes pour publier son livre avec succès

- Ecriture
- Beta-Lecteurs
- Packaging
- Diffusion
- Promotion

## Jour 8 : Sylvain Durand

« La présence Internet & l'identité numérique du conférencier en pratique »

Les enjeux d'une bonne présence Internet

- Professional Branding, Storytelling et Socialselling, trois concepts expliqués pour développer identité numérique pleinement assumer et créer visibilité, notoriété et transparence à destination de son public ciblé

Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #1)

- Quels outils pour construire le socle de son identité numérique de conférencier sur un site "OnePage" à son nom
- De Wix à Wordpress en passant par ReadyMag : trois plateformes pour faire le bon choix

Le site Internet, le socle de son identité Numérique (partie #2) -

Quels contenus pour exprimer sa posture ?

- Textes, images & vidéos, le bon mix pour une identité numérique pérenne.
- Prototypage d'une "OnePage" avec Google Drawings

En pratique

- Création d'un compte sur les plateformes de création de sites présentés (Wix, Wordpress et/ou ReadyMag)
- Proposition d'un prototype de sa page sur Google Drawings

Les Réseaux sociaux, au fil de son actualité professionnelle

Une présence multicanale pour développer ses communautés cibles

- De Facebook à LinkedIn en passant par Instagram et Twitter, présentation des quatre plateformes et des différentes approches éditoriales

En pratique

- Création ou mise à jour des comptes des participants sur les quatre plateformes de réseaux sociaux présentés (Facebook, Instagram, Twitter & LinkedIn)

L'usage de la vidéo en live et en différée

Comment proposer une expérience réelle de son identité numérique ?

- Utilisation du live avec Facebook et Instagram pour des interventions exclusives ou des retransmissions publiques
- Utilisation du différé avec une chaîne Youtube et une grille de programme cohérente pour une présence vidéo pérenne

En pratique

- Lancer un Facebook Live de présentation de son activité de conférencier sur sa page pro
- Récupération de la vidéo Facebook Live pour l'insérer sur une chaîne Youtube

Pratique et Feedback



# CONFERENCIER

Hervé Franceschi

## **Jour 9 : Hervé Franceschi + Jury**

Présentation et objectif de la séance par le formateur

Rappel de la journée précédente et Ice Breaker

Visualisation des vidéos et feedback pour adapter contenu et expression de contenu

Ice Breaker

Visualisation de la conférence dans son ensemble (ambiance, moments clés)

Filage sur scène/validation du son, de la mise en lumière et de la technique

Passage en plénière (format auditorium ou théâtre) des conférences de chacun. Les conférences sont filmées et un feedback écrit sera fourni

Une pause de 15 sera programmée entre 2 passages de conférencier

Débriefing face au groupe, point sur les enseignements reçus. C'est aussi l'occasion d'un Feedback et d'envisager les axes de progression.

**Clôture de la formation. Remise d'une attestation de formation à chaque participant et de la bibliographie**

**Le déroulement et les horaires sont donnés à titre indicatif et pourront varier légèrement.**

*Tous droits réservés Carnets d'Éveil EURL*

## BULLETIN D'INSCRIPTION - LES CARNETS D'EVEIL

**À retourner complété à :** Les Carnets d'Eveil. 30, rue Saint Lazare 75009 PARIS  
 Tel 06 70 88 79 78 | [www.lescarnetsdeveil.com](http://www.lescarnetsdeveil.com) | [contact@lescarnetsdeveil.com](mailto:contact@lescarnetsdeveil.com) |  
 Siret 52904686400029 | NAF 9609Z

STAGIAIRE

NOM : ..... Prénom : ..... Fonction : .....  
 Adresse personnelle : .....  
 Code Postal : ..... Ville : .....  
 Téléphone : ..... E-mail : .....@.....  
 Libéral  FIFPL  Etudiant \*  Demandeur d'emploi \*  Prise en Charge Employeur

**Bulletin réservé aux membres AFCP à jour de leur cotisation**

EMPLOYEUR

PRISE EN CHARGE PAR L'EMPLOYEUR (à compléter obligatoirement) :  
 Etablissements publics  Entreprises / Etablissements  Fongecif (CPF Transition)  OMA  FAF  
 Association

Le Directeur, Mme, Mr, ..... Établissement : .....

Adresse Établissement : .....

Code postal Établissement : ..... Ville Établissement : .....

Tél. : ..... Fax : ..... Mail : .....@.....

SI ADRESSE DIFFERENTE : cochez les cases correspondantes et complétez :

Convention : .....  
 Facturation : .....  
 Copie de la feuille d'émargement avec la facture (uniquement pour les établissements)

INSCRIPTION

### OBLIGATOIRE

DEMANDE UNE INSCRIPTION A :

**Session : « Devenir un conférencier remarquable et mémorable »**

**Dates :** .....

**Lieux : Les Carnets d'Eveil Formation. 30, rue Saint Lazare 75009 Paris**

Total droits d'inscription : **4400 €** (tous les tarifs indiqués sont hors frais de repas, déplacement et hébergement du stagiaire)

**Versement\* d'un acompte sur les frais pédagogiques obligatoire pour toute inscription, soit 750,00 €**

Sur ordre du stagiaire, cet acompte peut servir de règlement et est encaissé au début de la formation, sauf utilisation à titre de dédommagement des frais engagés en cas de désistement. (Cf CGV).

\* Non remboursables en cas de désistement mais reportables sur une autre date.

Chèque (à l'ordre des Carnets d'Eveil) :

Chèque n° ..... Banque : ..... Montant : ..... €

Virement : **Crédit Mutuel** : IBAN FR76 1027 8061 9400 0208 8310 171 | BIC CMCIFR2A Montant :  €  
 Mention du nom du stagiaire ou du numéro de facture obligatoire sur l'ordre de virement

Fait à .....

Le .....

.....

Obligatoire : Signature du Directeur et Cachet de l'établissement si inscription par l'Employeur. Vaut acceptation des CGV.

Données personnelles :

La réforme RGPD entre en vigueur le 25 mai 2018 au sein de l'Union Européenne. Vous disposez d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données personnelles vous concernant ayant été collectées par l'intermédiaire du site Les Carnets d'Eveil ou par courrier.

Pour exercer ce droit, il vous suffit d'adresser un courrier postal.

Toute demande de suppression de vos données implique cependant la clôture de votre compte Client. Les données personnelles vous concernant, recueillies par l'intermédiaire de ce bulletin d'inscription, en ligne ou non, sont utilisées par Les Carnets d'Eveil uniquement dans le cadre de la mise en oeuvre des services liés à votre inscription et ne font l'objet d'aucune communication à destiers.

J'accepte ces conditions

## CONDITIONS GENERALES DE VENTE APPLICABLES A COMPTER DU 1<sup>er</sup> juin 2017

Les présentes Conditions Générales de Vente constituent, conformément à l'article L 441-6 du Code du Commerce, le socle unique de la relation commerciale entre les parties ; elles sont accessibles sur le site internet <http://www.lescarnetsdeveil.com>

Ces Conditions Générales de Vente sont systématiquement communiquées à tout Client qui en fait la demande, pour lui permettre de passer commande auprès du Prestataire. Elles sont également communiquées à tout Client préalablement à la conclusion d'une convention.

Toute commande de Services implique, de la part du Client, l'acceptation des présentes Conditions Générales de Vente et des conditions générales d'utilisation du site internet du Prestataire pour les commandes électroniques.

Les renseignements figurant sur le site, les catalogues, prospectus et tarifs du Prestataire sont donnés à titre indicatif et sont révisables à tout moment. Le Prestataire est en droit d'y apporter toutes modifications qui lui paraîtront utiles.

Le Prestataire se réserve le droit de déroger à certaines clauses des présentes Conditions Générales de Vente, en fonction des négociations menées avec le Client, par l'établissement de Conditions Particulières.

### Objet :

Les Conditions Générales de Vente ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles Carnets d'Eveil (« Le Prestataire ») fournit aux Clients (« Les Clients ou le Client ») qui lui en font la demande, éventuellement via le site internet du Prestataire, par contact direct ou via un support papier, les services de formation professionnelle, de coaching, de team building, d'atelier ou de conférence (« les Services »). Le Prestataire et le Client sont désigné ci-après collectivement les « Parties » ou individuellement une « Parties ».

Elles s'appliquent, sans restriction ni réserve, à tous les Services rendus par le Prestataire auprès des Clients, quelles que soit les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achat.

### Description des Services

Le Prestataire propose la fourniture des Services suivants :

#### Formation professionnelle :

Le Prestataire propose des actions de formation qui doivent rentrer dans l'une ou l'autre des catégories prévues à l'article L.6313-1 du Code du travail (ci-après la « Formation Professionnelle »).

En application de l'article L. 6353-1 du Code du travail, les actions de Formation Professionnelle mentionnées à l'article L. 6313-1 du Code du travail doivent être réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats.

Le Client entend faire participer un ou plusieurs membres de son personnel à une ou plusieurs sessions de Formation Professionnelle organisée par le Prestataire.

Pour chaque action de Formation Professionnelle, il est conclu une convention simplifiée de formation professionnelle entre le Prestataire et le Client renvoyant aux présentes Conditions Générales de Vente et fixant les conditions particulières d'exécution de l'action de formation (ci-après la « Convention de Formation »).

#### Coaching :

Le Prestataire propose également aux Clients des prestations de coaching sous la forme d'atelier d'initiation au coaching, de stage de management collaboratif, de coaching d'équipe, de coaching individuel ou d'Ultimate coaching (ci-après le « Coaching »).

Pour le coaching individuel et l'Ultimate coaching, il est conclu une convention de coaching entre le Prestataire et le Client, à laquelle adhèrera la personne faisant l'objet du coaching, renvoyant aux présentes Conditions Générales de Vente et fixant les conditions particulières d'exécution du coaching (ci-après la « Convention de Coaching »).

#### Atelier et Team building :

Le Prestataire propose divers ateliers ou des prestations de team building pour lesquels le Client pourra s'inscrire directement via le site internet ou se rapprocher du Prestataire afin de cibler les besoins et la nature des ateliers ou prestations de team building à réaliser. [à discuter – cela suppose de mettre en place sur le site une case à cocher pour l'acceptation des CGV lors des commandes].

#### Conférence :

Le Prestataire propose également diverses conférences en France ou à l'étranger sur des thèmes ciblés ou déterminés en amont avec le Client (ci-après la « Conférence »).

Pour chaque Conférence, il est conclu une convention de conférencier entre le Prestataire et le Client renvoyant aux présentes Conditions Générales de Vente et fixant les conditions particulières d'exécution de la Conférence (ci-après la « Convention de Conférencier »).

En fonction des Services choisis par le Client, le Prestataire pourra être amené à fournir des contenus divers (plaquettes, mémo, outils, liens vidéo, ...) auxquels, le Client et/ ou les membres de son personnel ayant bénéficié des Services auront accès via un compte adhérent. Le compte adhérent est créé par le Prestataire et n'est pas personnel au Client et/ou aux membres de son personnel. Le Prestataire communiquera l'identifiant et le mot de passe permettant d'accéder au contenu en lien avec la Prestation qui sera valable pour une durée de dix-huit (18) mois.

#### Commande des Services

Pour les Formations Professionnelles, le Coaching et les Conférences, les ventes de Services ne sont parfaites qu'après acceptation expresse et par écrit de la commande du Client par le Prestataire, après transmission le cas échéant pour certains Services d'un devis, matérialisée par une Convention de Formation, de Coaching ou de Conférencier.

Pour les Ateliers et le Team Building, les commandes sont passées exclusivement sur internet, l'enregistrement d'une commande sur le site du Prestataire est réalisé lorsque le Client accepte les présentes Conditions Générales de Vente en cochant la case prévue à cet effet et valide sa commande lors de l'achat de la place via le lien Weezevent. Le Client a la possibilité de vérifier le détail de sa commande, son prix total et de corriger d'éventuelles erreurs avant de confirmer son acceptation (article 1127-2 du Code Civil). Cette validation implique l'acceptation de l'intégralité des présentes Conditions Générales de Vente et constituent une preuve du contrat de vente.

La prise en compte de la commande et l'acceptation de celle-ci sont confirmées par l'envoi d'un mail.

Les éventuelles modifications de la commande demandées par le Client ne seront prises en compte, dans la limite des possibilités du Prestataire, que si elles sont notifiées par écrit, huit (8) jours au moins avant la date prévue pour la fourniture de Services commandés, après signature par le Client d'un bon de commande ou d'une convention spécifique et ajustement éventuel du prix.

#### Tarifs

Tarifs : Les Services sont fournis aux tarifs du Prestataire en vigueur au jour de la passation de la commande, selon le devis préalablement établi par le Prestataire et accepté par le Client, comme indiqué à l'article 3 ci-dessus.

Les tarifs s'entendent nets et HT.

Une facture est établie par le Prestataire et remise au Client lors de chaque fourniture de Services.

Les conditions de détermination du coût des services dont le prix ne peut être connu a priori ni indiqué avec exactitude, ainsi que la méthode de calcul du prix permettant de vérifier ce dernier, seront communiquées au Client ou feront l'objet d'un devis détaillé, à la demande du Client conformément aux dispositions de l'article L 441-6 II du Code de commerce.

#### Facturation et paiement

Facturation : Les sommes dues au Prestataire par le Client au titre des Services font l'objet de factures émises à la Commande. Selon les Services, les factures sont envoyées au Client sur un support dématérialisé (par courriel) ou peuvent lui être envoyées sur support papier.

Règlement des Services : les modalités de paiement varient en fonction des Services ainsi qu'il suit :

Pour la Formation professionnelle (les Ateliers et le Team Building) : le règlement est effectué comptant à date de facture pour 100 % du montant de la facture. Pour le Coaching individuel : un acompte correspondant à 50% du prix total des Services commandés est exigé lors de la passation de la commande.

Le solde du prix est payable au comptant, au jour de la 10ème heure de coaching.

Pour l'Ultimate Coaching : un acompte correspondant à 30% du prix total des Services commandés est exigé lors de la passation de la commande. Le solde du prix est payable en deux fois :

- à hauteur de 40% du prix total des Services commandés au comptant, dans un délai de 6 mois à compter du jour de la Commande ;
- à hauteur de 30% du prix total des Services commandés au comptant, dans un délai de 9 mois à compter du jour de la Commande.

Pour la Conférence : un acompte correspondant à 50% du prix total des Services commandés est exigé lors de la passation de la commande. Le solde du prix est payable au comptant, huit (8) jours avant la date de la Conférence.

Le Prestataire ne sera pas tenu de procéder à la fourniture des Services commandés par le Client si celui-ci ne lui en paye pas le prix dans les conditions et selon les modalités indiquées aux présentes Conditions Générales de Vente.

En cas d'annulation, tout acompte versé restera acquis au Prestataire.

Aucun escompte ne sera pratiqué par le Prestataire pour paiement avant la date figurant sur la facture ou dans un délai inférieur à celui mentionné aux présentes Conditions Générales de Vente.

Les règlements peuvent être effectués soit par chèque, envoyé à Carnets d'Eveil service comptabilité clients, soit par virement sur le compte domicilié au CCM LA FAISANDERIE IBAN :FR76 1027 8061 9400 0208 8310 171 soit par paiement en ligne via le site Weezevent.

Retard de paiement – frais de recouvrement :

Tout retard de paiement et de versement des sommes dues par le Client au Prestataire au-delà des délais ci-dessus fixés pour chacun des Services et ayant fait l'objet d'une relance par courrier électronique resté sans effet dans un délai de 8 jours, donnera lieu à l'application, par mois de retard et jusqu'à complet paiement, de pénalités de retard calculées au taux mensuel de 3 % du montant TTC du prix de la fourniture des Services, acquises automatiquement et de plein droit au Prestataire, sans formalité aucune ni mise en demeure préalable.

Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification.

Déchéance du terme

Le retard de paiement entraînera l'exigibilité immédiate de l'intégralité des sommes dues par le Client, sans préjudice de toute autre action que le Prestataire serait en droit d'intenter, à ce titre, à l'encontre du Client.

En outre, le Prestataire se réserve le droit, en cas de non-respect des conditions de paiement figurant ci-dessus, de suspendre ou d'annuler la fourniture des Services commandés par le Client et/ou de suspendre l'exécution de ses obligations.

Conformément aux articles L.441-6 du Code du commerce et D.441-5 du Code du commerce, tout retard de paiement entraîne de plein droit, outre les pénalités de retard, une obligation pour le débiteur de payer une indemnité forfaitaire de 40 euros pour frais de recouvrement.

Taxes : sauf mention contraire au Contrat, tout prix indiqué s'entend hors taxes, toute taxe éventuellement applicable étant payable en sus par la Client.

Suspension / Résiliation

Le Prestataire se réserve le droit de suspendre de plein et droit et sans préavis les Services, en cas de :

- Violation grave ou répétée par le Client et/ou un membre de son personnel bénéficiant des Services de ses obligations légales ou contractuelles et notamment des Conditions Générales de Vente et/ ou des conditions particulières prévues aux Conventions de Formation, de Coaching ou de Conférencier ;
- Demande des autorités judiciaires ou administratives compétentes sur le territoire français.

Le Prestataire peut, en outre, suspendre les Services en cas de retard ou de défaut de paiement ayant fait l'objet d'une relance par courrier électronique resté sans effet dans un délai de 8 jours.

Après suspension des Services et défaut de réponse sous 8 jours du Client à une mise en demeure du Prestataire, ce dernier se réserve le droit de résilier la Convention par simple courrier électronique. La résiliation prendra alors effet à la fin du mois au cours de laquelle elle a été adressée au Client.

Obligations du Client

Coopération : le Client est parfaitement conscient de ce que les prestations de Services nécessitent une collaboration active et régulière de sa part ainsi que des membres de son personnel bénéficiant des Services et s'y engage tant pour lui-même que pour les membres de son personnel.

Le Client fournira toutes les informations nécessaires et mobilisera toutes les ressources humaines et matérielles requises pour permettre au Prestataire de fournir les Services dans des conditions optimales.

Si au cours des prestations de Services une difficulté apparaît, la collaboration nécessaire des Parties les engage à s'en informer le plus vite possible et à se concerter pour mettre en place la meilleure solution possible dans les meilleurs délais.

Bonne foi : le Client convient qu'il n'utilise les Services que pour son usage professionnel et conformément aux Conditions Générales de Vente.

A cet égard, le Client convient de s'abstenir :

- d'utiliser les Services de toute manière illégale, pour toute finalité illégale ou de toute manière incompatible avec ces Conditions Générales de Vente ;
- de vendre, copier, reproduire, louer, prêter, distribuer, transférer ou concéder sous sous-licence tout ou partie des contenus figurant dans les Services ou permettre à tout tiers d'utiliser ou d'avoir accès aux Services à quelque fin que ce soit ou de décompiler, désosser, désassembler, modifier, afficher sous forme lisible par le Client, tenter de découvrir tout code source ou utiliser tout logiciel activant ou comprenant tout ou partie des Services ;
- d'utiliser le Site à des fins abusives en y introduisant volontairement des virus ou tout autre programme malveillant et de tenter d'accéder de manière non autorisée au Site ;
- de dénigrer Carnets d'Eveil ainsi que les Services sur les réseaux sociaux et/ou sur tout autre mode de communication.

Obligation de moyens : pour la fourniture des Services, le Prestataire sera tenu à une simple obligation de moyens et non de résultat. Pour le Coaching, Carnet d'Eveil s'engage à fournir les Services dans le respect de son Code de déontologie.

Responsabilité

La responsabilité du Prestataire ne peut être engagée qu'en cas de faute ou de négligence prouvée et est limitée aux préjudices directs à l'exclusion de tout préjudice indirect, de quelque nature que ce soit.

Afin de faire valoir ses droits, le Client devra, sous peine de déchéance de toute action s'y rapportant, informer le Prestataire, par écrit, de l'existence des vices dans un délai maximum de quinze (15) à compter de leur découverte.

Le Prestataire rectifiera ou fera rectifier, à ses frais exclusifs, selon les modalités adéquates et agréées par le Client, les Services jugés défectueux.

En tout état de cause, au cas où la responsabilité du Prestataire serait retenue, la garantie du Prestataire serait limitée au montant HT payé par le Client pour la fourniture des Services.

Obligation de confidentialité : les collaborateurs ou personnes mandatées par le Prestataire appelés à exécuter les Services sont tenus à une obligation de confidentialité à l'égard de tous faits, informations ou documents dont ils auront eu connaissance lors de l'exécution des Services. Cette obligation de confidentialité demeurera en vigueur pendant une période de deux (2) ans après la fin des Prestations.

Indemnisation en cas d'intervention sur site

Indemnisation du Client : si des Services sont fournis sur site par le Prestataire, ce dernier s'engage à indemniser le Client des dommages-intérêts et frais qu'il serait condamné à payer dans le cadre d'une action intentée contre lui, à raison des préjudices directs corporels aux personnes ou des préjudices directs matériels aux biens causés par une faute du Prestataire ou de ses employés, agents, préposés ou sous-traitants, à l'occasion de la fourniture des Services dans les locaux du Client. Cette obligation d'indemnisation sera réduite à due proportion des actes ou omissions du Client, de ses employés ou agents, ayant contribué à de tels préjudices.

Indemnisation du Prestataire : le Client s'engage à respecter et faire respecter les dispositions légales en matière d'hygiène et de sécurité, dans ses locaux, lorsque les employés du Prestataires s'y trouvent. Le Client indemniserà le Prestataire de tout préjudice direct subi par le Prestataire ou ses employés, agents, préposés ou sous-traitants, ainsi que de tous dommages-intérêts et frais payés à ce titre par le Prestataire, à raison d'une faute du Client ou de ses employés, agents, préposés ou sous-traitants.

#### Publicité

Le Prestataire pourra citer le Client à titre de référence uniquement.

#### Droit de propriété intellectuelle

Le Prestataire reste propriétaire de tous les droits de propriété intellectuelle sur les études, dessins, modèles, prototypes, etc, réalisés (même à la demande du Client) en vue de la fourniture des Services au Client. Le Client s'interdit donc toute reproduction ou exploitation desdites études, dessins, modèles et prototypes, etc, sans l'autorisation expresse, écrite et préalable du Prestataire qui peut la conditionner à une contrepartie financière.

#### Dispositions générales

Droit applicable et juridiction compétente : la relation entre les Parties est régie par le droit français. En cas de litige les parties s'engagent en tout premier lieu à rechercher une solution amiable. Si une telle solution ne peut aboutir dans un délai de 30 jours à compter de la notification du différend par l'une des Parties à l'autre Partie, le différend sera de la compétence exclusive du tribunal de commerce de Créteil.

#### Droit applicable et langue

De convention expresse entre les Parties, les présentes Conditions Générales de Vente, les Conventions particulières et les Prestations qui en découlent sont régies par le droit français.

Elles sont rédigées en langue française. Dans le cas où elles seraient traduites en une ou plusieurs langues, seul le texte français ferait foi en cas de litige.

Force majeure : aucune des Parties ne peut être tenue responsable à l'égard de l'autre, à raison de retards ou de manquements qui seraient dus à la force majeure au sens de l'article 1218 du Code civil.

Imprévision : En cas de changement de circonstances imprévisibles lors de la conclusion de la convention, conformément aux dispositions de l'article 1195 du Code civil, la Partie qui n'a pas accepté d'assumer un risque d'exécution excessivement onéreuse peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant

Renoncations : le fait pour une Partie de renoncer à invoquer un droit ne peut être interprété comme valant renonciation à se prévaloir ultérieurement de ce droit.

Cession : tout contrat ou convention conclu entre le Prestataires et le Client ne peut être cédé par le Client sans l'accord préalable écrit de Carnet d'Eveil. Néanmoins, Carnet d'Eveil ne pourra, sans juste motif, refuser son consentement préalable écrit à une cession au profit d'une filiale du Client. Toute tentative de cession du contrat ou de la convention sans l'accord préalable écrit de Carnets d'Eveil sera nulle et de nul effet.

Sous-traitance : le Client autorise Carnets d'Eveil à sous-traiter à tout tiers de son choix, l'exécution de tout ou partie des Services. Dans ce cas, Carnet d'Eveil demeurera responsable à l'égard du Client de l'exécution des Services.

Tierces personnes : le Client se porte garant des éventuelles tierces personnes (notamment ses salariés, mandataires, préposés) qui seraient impliquées dans le cadre des Prestations et assume la responsabilité de leurs actes.

Indépendance des clauses : si l'une des dispositions des présentes Conditions Générales de Vente et/ ou des conditions particulières conclues pour les Services est considérée comme nulle ou inopposable par une juridiction compétente, cela n'affectera en rien la validité ou l'opposabilité de ses autres dispositions.

#### Acceptation du Client

Les présentes Conditions Générales de Vente sont expressément agréés et acceptés par le Client, qui déclare et reconnaît en avoir une parfaite connaissance, et renonce, de ce fait, à se prévaloir de tout document contradictoire et, notamment, ses propres conditions générales d'achat, qui seront inopposables au Prestataire, même s'il en a eu connaissance.