

## FORMATIONS EXPERTS

# EFFICACITE PROFESSIONNELLE

### Votre formateur expert

**Sandra MINAULT**

*Coach certifiée HEC  
Consultante et formatrice  
spécialisée sur la mixité et  
le développement  
personnel et professionnel*

*Auteur du blog  
L-Management*



*Fondatrice du réseau  
Femmes Business Coaching*



- **Prise de parole en public**
- **Communication verbale**
- **Communication non verbale**
- **Image et impact relationnel**
- **Personal branding**
- **Affirmation de soi**
- **Gestion de ses émotions**

### A qui s'adressent ces formations

Ces formations s'adressent à toutes personnes, managers ou non, désireuses de révéler leurs potentiels afin d'être plus efficaces au sein de l'entreprise.

## **Le mot de Sandra MINAULT, votre formatrice**



### ***Accompagner le changement, développer les talents et le mieux être en entreprise***

Ces stages ont été conçus pour accompagner les collaborateurs (managers ou non) qui souhaitent être plus efficaces en entreprise, prendre en main et optimiser leur gestion de carrière...tout en s'épanouissant personnellement.

En alliant les techniques du coaching de groupe et des outils pratiques de développement professionnel, les participants s'approprient plus rapidement les outils d'efficacité professionnelle.

**Bienveillance, écoute, enthousiasme et professionnalisme sont les valeurs indispensables de ces formations qui permettent au groupe de se constituer et d'évoluer ensemble.**

*« Ne réussissent que ceux qui osent oser »*

*Senèque*

# Prise de parole en public

## Objectifs

- S'approprier les techniques de communication orale et non verbale
- Apprendre à gérer son trac
- Pour un discours plus impactant : bien le préparer !
- S'entraîner à la prise de parole en public (à partir de cas réels)

## Pédagogie et atouts de cette formation

Basée sur des outils de coaching et de développement personnel/efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic (restitution vidéo)
- conseils pratiques

## Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

## Dates des sessions inter

- 19 et 20 mars 2012, Paris
- 13 et 14 sept. 2012, Paris
- 4 et 5 déc. 2012, Paris

## Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

*Ref stage : LM01*

## Programme du 1<sup>er</sup> jour

### Techniques de communication orale et non-verbale

#### Exercice pratique : **que dit votre « non verbal » ?**

Optimiser son entrée « les trois 1<sup>ère</sup> minutes »: travail sur sa présentation/son image

Quelle image l'autre perçoit de moi ?

→ cet exercice sera filmé

#### **Communiquer : entrer en relation avec l'autre**

La communication, c'est quoi ?

Savoir convaincre

La réalité vs nos perceptions

#### **Développer la communication "non verbale" et optimiser sa gestuelle : capter votre auditoire**

Décrypter le « non verbal » : attitudes et interprétations

Travailler sa voix, le ton, le rythme, ...

Respecter les zones d'interaction de chacun : pas trop près, ni trop loin !

Travailler sa posture, ses gestes et son visage/regard : les 12 outils de l'oral

#### **Préparer « son entrée » et se positionner**

Soigner sa présentation

Adapter son attitude

Se placer et aménager son espace : caler son territoire de légitimité

Travailler les supports de présentation : micro, vidéoprojecteur, ...

#### **Préparer son discours**

Gérer son temps de parole et définir les temps forts de votre discours

Définir clairement le message à faire passer, son, objectif et sa finalité

Adapter son message à l'auditoire

## Programme du 2<sup>ème</sup> jour

### Gagner en impact : être convaincant

#### **Gérer son trac et ses émotions : se préparer physiquement et mentalement**

Quelques astuces pour apprivoiser son trac

Réagir face à des remarques et questions déstabilisantes

Mobiliser l'écoute active : reformuler et questionner

Gérer une situation délicate : guide d'analyse pour rester « assertif »

#### **Atelier pratique : S'entraîner à la prise de parole en public**

Exercice filmé

# Développer la confiance en soi (niveau 1)

## Programme du 1<sup>er</sup> jour

### Objectifs

- Prendre conscience de vos capacités et forces
- Identifiez vos freins et lâcher prise
- Apprendre à booster sa confiance en soi au quotidien
- Améliorez vos relations et restez authentique

... Une ouverture vers le développement personnel

### La confiance en soi : définition

#### Exercice pratique

L'image que vous dégager vs l'image que vous pensez dégager vs l'image que vous souhaitez dégager

Qu'est-ce que la confiance en soi pour vous ? charisme, forte personnalité, caractère affirmé,...

Avez-vous confiance en vous

Que vous manque t-il ?

#### Création de l'image de soi

Les 4 niveaux de la confiance en soi

Les sentiments qui entretiennent le manque de confiance en soi

L'estime de soi : évaluez-vous correctement

### Développez votre confiance : identifiez vos valeurs profondes et osez être vous-même

#### Exercice pratique : Prendre conscience de vos réussites pour identifier vos capacités et assimiler vos forces

#### Exercice pratique : L'image que vous souhaiteriez dégager : Détectez vos leviers de motivation et vos talents cachés

Restez vous-même et fiez-vous à votre authenticité

Acceptez vos faiblesses et identifiez vos axes de progrès

Estime de soi, confiance et authenticité : clés de la réussite

## Programme du 2<sup>ème</sup> jour

### Découvrez vos freins et modifiez votre dialogue intérieur

#### Exercice pratique : identifiez vos « messages contraignants » ou pensées automatiques pour lâcher prise et oser

Prendre conscience de vos attitudes intérieures, de vos pièges récurrents et lâchez les jugements sur soi

### Cultivez votre confiance

#### Boostez votre confiance en soi au quotidien

Recevoir et émettre des signes de reconnaissance

Avoir de la gratitude, se féliciter et fêter l'atteinte de vos objectifs

Etre dans une attitude positive

Ecouter ses désirs, besoins et objectifs

#### Améliorez vos relations et osez l'authenticité

Croire en soi pour croire en l'autre : faites confiance et donnez

confiance aux autres

Apprendre à dire non

Mettez en avant vos atouts et soyez visible

#### Exercice pratique : Vers une « confiance attitude »...Fixez vos objectifs et actions

### Pédagogie et atouts de cette formation

Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure (groupe restreint)

### Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

### Dates des sessions inter

- 24 et 25 mai 2012, Paris
- 15 et 16 oct. 2012, Paris

### Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)

- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM02

# Oser s'affirmer

## Développer la confiance en soi (niveau 2)

### Objectifs

- Savoir exprimer ses idées et formuler ses attentes
- Oser dire non sans se justifier ni culpabiliser, formuler une critique
- Savoir poser des limites, faire face aux personnes difficiles : améliorer vos relations professionnelles

### Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier au mieux les acquis :

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

→ utilisation d'outils tels que la **Process Communication** et la **Communication Non Violente**

### Dates des sessions inter

- 11 et 12 juin 2012, Paris
- 28 et 29 nov. 2012, Paris

### Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)  
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM03

### Programme du 1<sup>er</sup> jour

#### Affirmation de soi et communication : oser s'affirmer et améliorer vos relations professionnelles

##### Exercice pratique

qu'est ce que l'affirmation de soi, pour vous ?  
quelles différences et paradoxes avec la confiance en soi ?  
quelle est votre capacité à vous affirmer ?  
dans quelle situation : le contexte, les personnalités, ... ?  
quels sont vos freins et axes d'amélioration ?

#### Les 10 clés indispensables de l'affirmation de soi

##### Identifier et exploiter les qualités qui vous permettront de vous affirmer

Prendre conscience de vos points forts  
Définir vos leviers de motivation  
Savoir exploiter et faire reconnaître vos atouts et qualités  
Affirmer votre légitimité professionnelle et/ou personnelle

##### Exercice pratique : Développer votre impact professionnel

L'image que vous dégagez vs l'image que vous pensez décaler vs l'image que vous souhaitez décaler

##### Connaître les techniques de communication verbales et non-verbales

### Programme du 2<sup>ème</sup> jour

#### Connaître et gérer vos priorités pour mieux vous affirmer

##### Exercice pratique Protéger vos priorités : lâcher prise !

Comprendre vos propres pièges récurrents et messages contraignants  
Gérer et protéger vos priorités, vos besoins et vos objectifs  
Lâcher prise  
Tenir ses engagements tout en préservant ses priorités

#### Apprendre à dire non : poser des limites constructives et gérer les critiques

##### S'affirmer au quotidien

Rester assertif en toutes circonstances  
Les comportements à éviter : fuite, manipulation, agressivité, ...  
Accepter et gérer ses émotions pour être plus affirmé devant les autres

##### Améliorer la qualité de vos relations : soyez empathique

Qu'est ce que l'empathie ?  
S'affirmer dans une situation conflictuelle : gérer une personne difficile

##### Exercice pratique : S'entraîner à dire non et à formuler une critique ou un reproche en toute bienveillance

# Trac, stress, colère,...

## Comprendre et gérer ses émotions

### Objectifs

- Identifiez vos « signaux d'alerte » pour mieux les gérer
- S'entraîner à gérer son trac
- Faire face à une situation difficile : savoir utiliser l'intelligence émotionnelle
- Faire de vos émotions vos alliées

**Une ouverture vers le développement personnel**

### Pédagogie et atouts de cette formation

Basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'appropriier au mieux les acquis :

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

→ utilisation d'outil tel que la **Communication Non Violente**

### Les plus de la formation

Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure  
Accompagnement et suivi : après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

### Dates des sessions inter

- 26 et 27 mars 2012, Paris
- 20 et 21 sept. 2012, Paris

### Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM04

### Programme du 1<sup>er</sup> jour

#### Comprendre le fonctionnement de vos émotions

##### Les émotions : de quoi parle-t-on ?

Les différentes émotions : tristesse, joie, colère et peur  
La prise en considération du quotient émotionnel en entreprise  
Mesurer l'impact de vos émotions sur vos relations

##### Exercice pratique « Identifiez vos émotions » : Comment s'expriment vos émotions ? Quel est votre quotient émotionnel ?

##### « Mais pourquoi ai-je réagi ainsi ? » : Ne soyez plus victime de vos émotions

Nos pièges émotionnels  
Les différentes facettes de nos émotions  
Comment nous trafiquons nos émotions ? (pourquoi exprimer de la colère à la place de la tristesse)

#### L'intelligence émotionnelle : utiliser vos émotions

##### Les 5 aptitudes à l'intelligence émotionnelle

##### Les différentes étapes pour utiliser ses émotions

Identifier les signaux d'alerte : corporels, ressentis, sensations, ...  
Prendre conscience de ce qui se passe : le SPEC  
Reconnaître l'émotion  
Prendre soin du besoin

##### Exercice pratique : Identifiez vos émotions

Comment s'expriment vos émotions ?

### Programme du 2<sup>ème</sup> jour

#### Faire face à une émotion : transformez vos émotions en alliées et restez assertif

##### Gérer une émotion : trouver les mots justes

Gérer une situation délicate : guide d'analyse pour rester « assertif »  
Exprimer un refus, un mécontentement, dire non, faire une demande, recevoir une critique, ...

##### Exercice pratique: Exprimer et formuler une émotion

Exercice à partir d'une situation réelle et professionnelle  
Utilisation de l'outil de Communication Non Violente

#### Gérer son trac

##### Se préparer physiquement et mentalement

Quelques astuces pour apprivoiser son trac  
Réagir face à des remarques et questions déstabilisantes  
Mobiliser l'écoute active : reformuler et questionner

##### Exercice pratique : S'entraîner à gérer son trac

# Booster votre impact relationnel

## Développez votre image et apprenez à vous vendre

### Objectifs

- Améliorer votre impact relationnel et optimiser votre langage corporel
- Prendre conscience de la perception de votre image pour révéler votre potentiel et restez vous
- Apprendre à se vendre et à se rendre visible
- Développez votre confiance

### Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie basée sur des outils de coaching, de développement personnel et des techniques d'efficacité professionnelle afin que les participants puissent s'approprier au mieux les acquis.

- apports méthodologiques et conseils pratiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic

### Dates des sessions inter

- 20 et 21 juin 2012, Paris
- 15 et 16 nov. 2012, Paris

### Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)  
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

*Ref stage : LM05*

### Programme du 1<sup>er</sup> jour

#### Découvrir l'image que vous dégagez

##### Exercices pratiques:

- **quelle image les autres perçoivent de vous ?**

Exercice filmé avec feed-back

- **quelle image vous pensez avoir ?**

#### Améliorer votre impact relationnel

##### Les techniques de communication

Communiquer, c'est créer une relation : méthodes et outils pratiques

La communication non-verbale : optimiser votre gestuelle

Vers une attitude « gagnant-gagnant »

#### Prendre la parole en public

Gérer son trac

Préparer son intervention

Savoir convaincre

#### Exercice pratique : L'elevator pitch / ou se présenter en 10 secondes

Préparer votre discours pour mieux vous vendre

S'entraîner à prendre la parole en public et à se présenter.

Exercice filmé avec feed-back.

### Programme du 2<sup>ème</sup> jour

#### Identifiez vos valeurs et talents cachés : soyez authentique

**Exercice pratique: quelle image souhaitez-vous désormais dégagez ?**

**Détectez vos leviers de motivation et vos talents cachés**

#### Restez vous-même et fiez-vous à votre authenticité

Familiarisez vous et jouez de vos atouts/vos talents/vos qualités

Acceptez vos faiblesses et identifiez vos axes de progrès

Estime de soi, confiance et authenticité : clés de la réussite

#### Se rendre visible et s'affirmer

##### Tirez profit vos réseaux

Activez vos réseaux : où, comment, avec quel mot et quel impact attendu ?

Optimisez votre networking

Faites parler de vous

#### Se mettre en valeur dans l'entreprise

Optimisez vos interventions et anticipez les rencontres

Engagez-vous avec discernement

Participez à des projets d'entreprise

#### Fixer vos objectifs : votre plan d'action pour avoir le bon impact

# Développer votre « personal branding » pour optimiser votre projet professionnel

## Objectifs

- Révéler votre « marque personnelle », votre identité
- Etre reconnu en tant « qu'expert » dans votre domaine
- Communiquer sur votre valeur ajoutée et vous rendre visible  
→ booster un projet entrepreneurial ou professionnel

## Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie Basée sur des outils de coaching et de développement personnel afin que les participants puissent s'appropriier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic
- conseils pratiques

## Accompagnement et suivi

Après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions dans le développement de leur marque.

## Dates des sessions inter

- 15 et 16 mars 2012, Paris
- 24 et 25 sept. 2012, Paris
- 10 et 11 déc. 2012, Paris

## Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)  
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM06

## Programme du 1<sup>er</sup> jour

### Exercice pratique : qui suis-je ? Quelle image les autres perçoivent de moi ?

Me perçoit-on à ma juste valeur ? pour les bons motifs ? à la bonne image ?

### Du marketing à la marque personnelle

Etre distinct : travail sur les ressources / ce que je suis  
Etre visible : travail sur le « faire savoir » / voyez qui je suis  
Etre crédible : travail sur la congruence / sachez qui je suis

### Découvrir sa marque personnelle : s'appuyer sur vos ressources et votre expertise

#### Définir vos points forts

Identifier votre talent et vos valeurs ajoutées  
Connaître le prisme de votre identité : physique, culture, personnalité, ...

### Exercice pratique : Révéler mes qualités profondes et ma valeur ajoutée

## Programme du 2<sup>ème</sup> jour

### Animer votre marque personnelle : rendez-vous visible

#### Pour une meilleure efficacité : profitez de votre réseau !

**Exercice pratique : quelle visibilité avez-vous ?** Qu'est ce qui se dit de vous sur le web,... ? Quelle est votre réputation ?

#### Construire votre stratégie de visibilité

Le message clé  
Votre capital relationnel : contacts, références, réputation  
Les réseaux, le networking et les réseaux sociaux

#### Exercice pratique :

Comment développer votre réseau et votre capital relationnel ?  
L'elevator pitch : Formuler un message clair, distinct et percutant

#### Etre convaincant : annoncer votre différence

Savoir se vendre et raconter son histoire

### Réussir votre marque personnelle : être reconnu et épanoui

#### Soyez crédible et authentique

Votre image est-elle cohérente avec votre projet ?  
Visualiser la réussite de votre marque personnelle : que souhaitez-vous que l'on retienne de vous ?  
Trouver un sens pour vous et votre projet

#### Passer à l'action !

#### Exercice : établir votre plan d'action personnel

Définir vos objectifs à courts et moyens termes

## Gagner en efficacité : organiser votre agenda et gérer vos priorités !

### Objectifs

- Apprendre à mieux organiser son agenda : quotidien, hebdomadaire et mensuel
- Planifier et respecter ses objectifs et priorités
- Être efficace sur du court terme et avoir une visibilité à long terme

### Pédagogie et atouts de cette formation

Pédagogie Basée sur des outils de coaching et de développement personnel afin que les participants puissent s'appropriier les acquis.

- apports méthodologiques
- échanges d'expériences
- exercices pratiques, mises en situation et autodiagnostic
- conseils pratiques

### Dates des sessions inter

- 10 janvier 2012, Paris
- 29 mars 2012, Paris
- 12 oct. 2012, Paris

### Tarifs

- Entreprise : 600€HT par jour (éligible au DIF)
- Indépendant, particulier, TPE : 300€ par jour

Ref stage : LM07

### Programme de la journée

#### Exercice pratique : Comprendre votre manière de fonctionner pour être efficace et lâcher le « perfectionnisme »

de quelle manière suis-je efficace ?  
quel est mon mode de motivation ? (pression, nouveauté, répétition, ...)

#### Rythmer votre agenda : gérer et respecter son planning

Bien démarrer sa semaine  
Organiser ses tâches (commerciales, administratives,...)  
Programmer des déjeuners d'affaires et des temps de pause  
Avoir quelques rituels  
Gérer avec efficacité ses emails

#### Organiser ses objectifs et priorités

Apprendre à se fixer des priorités et tenir ses engagements  
Optimiser et adapter vos outils de travail à votre mode de fonctionnement

#### Pour une efficacité pérenne et rester motivé !

Célébrer et partager l'atteinte de vos objectifs  
Prenez également soin de vos priorités personnelles  
Identifier vos axes d'amélioration  
Définir vos leviers de motivation

#### Accompagnement et suivi

- Méthodologie active et opérationnelle avec de nombreux exercices pratiques et sur-mesure (groupe restreint)
- Accompagnement et suivi : après la formation, le formateur se tient à la disposition des participants pour répondre à leurs questions éventuelles.

Retrouvez toutes nos formations sur

[www.l-management.fr](http://www.l-management.fr)



## LES 2 AUTRES PRESTATIONS DE SANDRA MINAULT

### Prestation 1

Un cursus dédié aux femmes



FEMMES BUSINESS COACHING

« Parcours de développement professionnel au féminin »

Boostez votre carrière en moins de 6 mois !

**Développer les talents féminins**

**au travers d'un concept innovant, d'ateliers/formations de coaching de groupe de femmes.**

#### **Profils**

Pour toutes les femmes actives au sein de l'entreprise (managers, cadres ou non cadres, dirigeantes) souhaitant devenir actrice de leur évolution professionnelle et booster leur carrière.

#### **Méthodologie**

Allier les bienfaits du coaching de groupe et les outils pratiques de la formation.

#### **Thématiques**

Jour 1 : Confiance en soi : révélez votre potentiel

Jour 2 : Mieux communiquer pour mieux vous affirmer

Jour 3 : Développer votre efficacité relationnelle et votre impact professionnel : mieux se positionner dans l'entreprise

Jour 4 : Prendre la parole en public et gérer vos émotions

Jour 5 : Optimiser vos réseaux et améliorez votre visibilité

#### **Formats**

5 rendez-vous pour devenir actrice de votre carrière !

soit, chaque mois, 2 rendez-vous:

- 1 journée de formation, associant coaching de groupe et outils pratiques

- 1 séance de coaching individuel, pour mettre en application des techniques d'efficacité professionnelle et évoluer plus sereinement selon votre personnalité, vos atouts, vos craintes

Programme, dates et tarifs sur simple demande :

[formation@l-management.fr](mailto:formation@l-management.fr)

## Prestation 2

### COACHING INDIVIDUEL

#### Etre acteur de son développement de carrière

##### Objectif

Permettre au salarié de reprendre contact avec ses propres ressources personnelles et professionnelles, de révéler son potentiel afin de trouver ses propres solutions et atteindre ses objectifs pour une meilleure efficacité au sein de l'entreprise.

##### Exemples de coaching professionnel

Prise de poste, développer ses capacités managériales, équilibre vie professionnelle / personnelle, capacité à déléguer, gestion de son temps, confiance en soi, développer son positionnement et leadership, stress, gestion des émotions, relation aux autres,...

Pour toute demande d'information :  
[formation@l-management.fr](mailto:formation@l-management.fr)

#### Besoin de formations sur d'autres thèmes ?

#### Le partenaire formation de L-Management :



L'offre de formation d'Audyssée Formation a été conçue sur un constat simple : Les formateurs et consultants indépendants bénéficient des meilleurs savoirs faire « métiers ». En effet, au contact quotidien avec les entreprises qui constituent leur clientèle, ils sont en permanence sur le terrain, au plus près des attentes et besoin des clients. L'indépendance permet donc une parfaite adaptation à la demande du client, une écoute permanente et un savoir faire constamment affuté. La formation se présente donc comme une occasion unique de diffuser ce savoir précieux et à très forte valeur ajoutée. Aussi, l'idée d'une alliance « savoir faire métiers » et « savoir faire formation » nous est apparue évidente. En créant ainsi un réseau de formateurs, les expertises s'alimentent les unes avec les autres, se complètent, s'enrichissent, constituant ainsi jour après jour un réseau tout aussi puissant que compétent.

Demande de programmes, informations et tarifs : [contact.audyssee@gmail.com](mailto:contact.audyssee@gmail.com)

## Planning 2012 des sessions de formations EFFICACITE PROFESSIONNELLE

	Ref.	Prix HT	Jan.12	Fev.12	Mar.12	Avr.12	Mai.12	Juin.12	Juil.12	Sep.12	Oct.12	Nov.12	Déc.12
<b>Efficacité professionnelle</b>													
Prise de parole en public	LM01	1 200 €			19-20					13-14			4-5
Développer la confiance en soi (niv.1)	LM02	1 200 €					24-25				15-16		
Oser s'affirmer (niv.2)	LM03	1 200 €						11-12				28-29	
Comprendre et gérer ses émotions	LM04	1 200 €			26-27					20-21			
Booster votre impact relationnel	LM05	1 200 €						20-21				15-16	
Développer votre « personal branding »	LM06	1 200 €			15-16					24-25			10-11
Gagner en efficacité	LM07	600 €	10		29						12		
Parcours FBC ("Femmes Business Coaching")	FBC				12	5	21	4/5	3/5	18	9	13	

Informations, dates, demande de devis personnalisé sur simple demande :  
[formation@l-management.fr](mailto:formation@l-management.fr) / 09.52.34.41.48

## Bulletin d'inscription

**Bulletin à photocopier et à retourner par email à [formation@l-management.com](mailto:formation@l-management.com)  
ou par courrier**

Je soussigné(e),

Madame  Monsieur

**NOM :**

**Prénom :**

**Fonction :**

**Service :**

**Tel :**

**Fax :**

**email :**

**Mobile (en cas d'urgence uniquement) :**

**Société :**

**Adresse complète :**

**CP Ville :**

**Secteur d'activité :**

**Effectif :**

**Commentaires**

*(ex 1 : Coordonnées de la personne en charge du suivi de l'inscription*

*Ex 2 : Attentes particulières par rapport au stage souhaité)*

Confirme mon inscription à la session de formation intitulée :

- Titre / ref stage :
- Date :

**Cachet et signature :**