

# Dossier d'inscription

Formation Intra-Entreprise sur Site & à Distance

Le Management pour Développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

Réservée aux professionnels Spas, Beauté et Bien-être qui veulent réussir



Vous trouverez ci-joint les documents et informations nécessaires pour valider votre inscription à la formation Le Management pour Développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

- Programme de la formation
- Bulletin d'inscription, bon de commande et modalités de règlement pour réserver.
- Convention de formation qui vous sera demandée **obligatoirement** dans le cadre d'une demande de financement auprès de votre organisme OPCO (AKTO, FAFCEA, OPCO E.P, ...) si votre dossier est éligible. Dans ce cas, sachez que nous pouvons vous aider dans vos démarches.

N.B. : pour les demandes auprès du FAFCEA, merci de télécharger la Fiche Informations "Demander sa prise en charge FAFCEA" pour effectuer les bonnes démarches.

Afin de valider votre inscription, nous vous remercions de nous faire parvenir, dans les meilleurs délais,  **votre dossier complété ainsi que votre règlement.**

Nous restons à votre entière disposition pour vous aider dans vos démarches. Pour toute information sur le déroulement des actions de développement des compétences, contactez nous sur [info@expertisespabienetre.fr](mailto:info@expertisespabienetre.fr)

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour plus de précisions.

# Programme de Formation

Formation Intra-Entreprise sur Site & à Distance

Le Management pour Développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

**Objectifs : Mettre en place le Management spécifique pour développer et renforcer les compétences de son équipe en Techniques de Prise en Charge des clients en massages, soins visage et prestations esthétiques** - à l'issue de la formation, le participant sera capable de manager son équipe à accompagner leurs clients du début à la fin du soin : avant la prestation, pendant la prestation et après la prestation. Il sera capable de suivre la mise en application des techniques de prise en charge des clients utilisées par son équipe, pour chaque catégorie de prestation.

**Public et Pré-requis :** cette formation s'adresse UNIQUEMENT aux professionnels du secteur Spa & Esthétique. Elle est destinée aux diplômés d'Esthétique, exerçant en cabines de soins et à la réception, Esthéticien(ne)s, Praticien(ne)s en Spa, Institut, Centre Beauté Bien-Être en poste de manager ou responsable cabine. Le profil de chaque stagiaire est au préalable vérifié lors d'un entretien téléphonique, afin de s'assurer que les compétences visées par la formation correspondent pleinement au positionnement de chaque stagiaire.

**Durée :** L'action de formation Le Management pour Développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être© sera d'une durée de 50 heures, réparties sur 6 mois.

Date de début : \_\_\_\_\_ Date de fin : \_\_\_\_\_

**Contenu de la Formation Pour la Manager :** TOTAL 50 heures

- 15 heures de Phase Préparatoire avec accès à la Plateforme de Formation pour suivre les Cours en Vidéo et télécharger les supports + Session Individuelle de coaching avec la Formatrice
- 17h30 de Formation en Présentiel Intra entreprise sur-site + Session Individuelle de coaching avec la Formatrice
- 6h de sessions de formation individuelle de coaching à distance, par appel-visio avec la Formatrice
- Supports de formation : Plateforme avec accès individuel, vidéos et Outils à télécharger + Cahier d'accompagnement à compléter par le participant.

**Moyens pédagogiques et Pratiques d'encadrement :** La formation est assurée par Julia SALAUN formatrice pour Expertise Spa Bien-Être ; diplômée d'esthétique, ancienne Spa Praticienne, chef de réception Spa et Spa Manager, formée aux techniques de Ventes à la Réception et en cabine, et à l'Outil de Ventes à 360° dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©.

La formation se déroule en E-learning, et en intra-entreprise, sur site aux dates convenues avec la formatrice.

**Suivi et évaluation :** Le participant est encadré par la formatrice lors des exercices et ateliers de mise en situation. Des outils sont mis en place pour suivre l'avancement de la formation ainsi que l'atteinte de ses objectifs finaux :

- Questionnaire de satisfaction et d'auto-évaluation des compétences acquises rempli par chaque participant

## Programme de Formation (suite)

- Feuille de suivi et de présence émargée par le participant : exemplaire original envoyé au financeur de la formation
- Attestation individuelle de fin de formation remise à chaque participation avec acquisition des compétences
- Débrief de la formation avec le/la manager et recommandations pour le suivi de l'équipe post-formation
- Appels de suivi de formation avec le/la manager, durant les 3 mois suivant la formation

**Durée Totale de la formation : 50h**

### **Partie 1 - Phase Préparatoire - Durée totale : 15h**

**Objectifs :** *Faire le bilan de ses Indicateurs clés de Performance général et par membre de l'équipe. Organiser son temps pour les 6 prochains mois. Définir son rôle en tant que Leader dans le Management des Ventes.*

#### **Cours en Vidéo + travail de mise en place individuelle : 11h**

- Comment mobiliser son équipe grâce aux Briefs ? **(1h de Cours Vidéos E-learning + 1h de Travail Suivi Individuel)**
- Comment créer le Plan de Développement des Compétences pour votre équipe ? **(1h de Cours Vidéos E-learning + 1h30 de Travail Suivi Individuel)**
- Comment créer et Animer vos Réunions ? Outils de motivation et d'engagement pour votre équipe **(1h de Cours Vidéos E-learning + 1h30 de Travail Suivi Individuel)**
- Comment coacher son équipe sur la vente ? Les bonnes pratiques des Managers **(1h de Cours Vidéos E-learning + 1h de Travail Suivi Individuel)**
- Comment mener ses Entretiens Individuels ? **(1h de Cours Vidéos E-learning + 1h de Travail Suivi Individuel)**

#### **Travail Individuel : 3h**

- Tableau des indicateurs à remplir
- Exercice sur la Vision de Leader
- Time Management pour les 6 prochains mois

#### **Séance individuelle de coaching avec la formatrice : 1h**

- Préparer la Trame de 1ère Réunion d'équipe avec la Formatrice
- Présentation du Cahier de la manager avec plan des réunions et des entretiens individuels

# Programme de Formation (suite)

## Partie 2 - Formation sur site avec l'équipe - Durée totale : 17h30

### JOUR 1 – DURÉE : 7H : ACCOMPAGNEMENT AVANT ET PENDANT LE SOIN

#### **INTRODUCTION**

**Objectifs :** faire connaissance, donner le cadre de la formation, expliquer les supports à disposition, relever les attentes de chaque participant, présenter le programme de la formation, engager la réflexion.

#### **MODULE 1 - L'approche de la Prise en Charge des Clients**

**Objectifs :** présenter la prise en charge globale, expliquer son importance dans l'expérience client et les bénéfices pour les professionnels qui la maîtrise

- Notre Vision de la prise en charge globale
- L'évolution des Standards Qualité en Spas & Centres Beauté Bien-Être
- Les Bénéfices pour les professionnels Spa, Beauté, Bien-Être à maîtriser cette approche

#### **MODULE 2 - Quelle histoire racontez-vous à vos clients ?**

**Objectifs :** créer le discours de présentation du centre que l'équipe devra communiquer au client dans le cadre de leur prise en charge (= quelle histoire raconte-t-on ?) et définir les rôles de chaque axe de la stratégie de ventes (= qui / comment raconte-t-on cette histoire ?)

#### **MODULE 3 - Qui sont les Clients Spa, Beauté, Bien-Être ?**

**Objectifs :** identifier les motivations des clients à venir en Spa ou Centre Beauté Bien-Être, apporter de la valeur ajoutée dans l'expérience client grâce à l'écoute et aux conseils ; identifier les typologies de clients qui fréquentent le centre

- Pourquoi les clients viennent-ils en Spa ou Centre Beauté Bien-Être ?
- Quelles sont vos typologies de clients ?
- Les comportements et motivations par typologie

#### **MODULE 4 - Préparer sa journée de soins en Cabine**

**Objectifs :** lister les tâches pour préparer ses journées de prise en charge des clients en cabine. Se mettre en conditions pour conseiller le client selon ses besoins.

- AVANT la visite : préparer la prise en charge des clients
- Préparer sa journée

#### **MODULE 5 : Accueillir le client - Le Savoir-Être à l'accueil du client**

**Objectifs :**

- Attitude et process pour accueillir les Clients avant chaque Prestation
- Adapter les techniques de prise en charge en massage, en soins visage et prestations esthétiques

# Programme de Formation (suite)

## **MODULE 6 - Les Techniques de diagnostics de chaque type de soins**

**Objectifs :** *intégrer le diagnostic dans chaque type de prestation afin de collecter les informations nécessaires à la personnalisation du soin et aux recommandations*

- Les conditions de réalisation des diagnostics
- Les questions de diagnostic par catégorie de prestations

## **MODULE 7 - Comment valider la prestation après le diagnostic et proposer le PREMIUM ?**

**Objectifs :** *Reformuler les attentes du client pour le mettre en confiance et lui proposer le programme le plus adapté à ses attentes.*

- Valider les attentes pour chaque type de prestation : massages, soins visage et prestations esthétiques
- Les Techniques pour présenter les Add-On à chaque type de prestation

## **JOUR 2 – DURÉE : 7H : L'ACCOMPAGNEMENT APRÈS LE SOIN**

### **MODULE 1 - Les Techniques de prise en Charge après le Soin**

**Objectif :** *Faire la transition entre le soin et les recommandations sur chaque type de prestation*

- Les Objectifs du Bilan post soin : massage, soin visage et prestations esthétiques
- Les 4 Phases de Bilan post-Soin
- Exemples de discours pour chaque type de prestation

### **MODULE 2 - Comment présenter les Produits et Soins recommandés ?**

**Objectifs :** *Recommander les soins et produits complémentaires en fonction de l'évaluation des besoins faite pendant le diagnostic et le soin.*

- Les Règles d'Or pour bien conseiller après chaque soin
- Les techniques adaptées à votre Parcours Client
- Les 4 phases de présentation de vos recommandations
- Exemples de discours pour chaque type de prestation

### **MODULE 3 - Comment clôturer la prise en charge des clients à la fin des soins ?**

**Objectifs :** *Clôturer la visite après chaque soin*

- Les Conditions de Réalisation adaptée à votre Parcours Client
- Les techniques de la Prise de Congés en massage, en soin visage et sur les prestations esthétique

### **MODULE 4 - CE QUI M'EMPÊCHE DE RÉUSSIR**

**Objectifs :** *identifier les difficultés*

### **MODULE 4 - CONCLUSION**

Quels sont les engagements post formation ? Définir les objectifs post formation.

**Validation des acquis de Formation : Exercices de mise en situation des Techniques de Prise en Charge des Clients en Massage, Soins Visage & Prestations Esthétiques**

# Programme de Formation (suite)

## **JOUR 3 – DURÉE : 3,5H : BILAN INDIVIDUEL MANAGER/FORMATRICE**

- Faire le bilan de la formation sur-site
- Vérification du Time Management des prochaines semaines/mois
- Prise en main du tableau de suivi des Performances

## **Partie 3 - Phase de Développement - Formation individuelle de Suivi et Développement à distance - Durée totale : 17h30**

- **5 Sessions de Suivi individuel avec la formatrice d'une durée de 45 minutes chacune, au rythme d'une session par mois + 15 minutes de Compte Rendu - Durée Totale : 5 heures**

### **Objectifs :**

- *Suivre les Performances et valider les acquis au fil des sessions*
- *Créer les plans d'actions pour les semaines suivantes*
  
- **Travail individuel de mise en application sur 5 mois - Durée : 12h30**
- Animer les Réunions d'équipe : 2h par mois
- Créer et envoyer les comptes rendus de réunions d'équipe et le suivi des performances individuelles à la Formatrice : 30 minutes par mois

## Dossier d'inscription

Formation Intra-Entreprise sur Site & à distance - Formation en Management pour développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

# BULLETIN D'INSCRIPTION

**DATES** : Date de début : \_\_\_\_\_ Date de fin : \_\_\_\_\_

**DURÉE TOTALE DE LA FORMATION** : 50 Heures

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** : \_\_\_\_\_

**PARTICIPANT 1** : Mme/M. Nom : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_ Téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

**RAISON SOCIALE DE L'ENTREPRISE** : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Code Postal : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

Siret : \_\_\_\_\_ NAF/APE : \_\_\_\_\_ Effectif : \_\_\_\_\_

### FACTURATION :

Prise en charge de la formation par un OPCO :

Oui

Non

→ Si oui, envoi de la facture à l'OPCO (les démarches incombent au client)

Nom et adresse de l'OPCO : \_\_\_\_\_

Nom et Coordonnées de votre contact : \_\_\_\_\_

Un accord de prise en charge écrit doit nous parvenir de l'OPCO au plus tard 15 jours **avant le début de la formation**.

Dans le cas contraire, le client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation.

→ Si non, envoi de la facture à l'entreprise

Désignation	Prix HT unitaire
Phase Préparatoire à distance (Accès Plateforme de Cours Vidéos + Session individuelle de Formation en visio) Durée totale : 15h	400,00€
Formation Intra-Entreprise - Sur Site - Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être© Durée : 17h30	800,00€
Phase de Développement - Suivi Individuel de Formation à distance + comptes rendus sur 5 mois Durée totale : 17h30	900,00€
<b>Total HT</b>	<b>2 100,00€</b>
<b>TVA (20%)</b>	420,00€
<b>Total TTC.</b>	<b>2 520,00€</b>

**EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE**

Siège social : 100 H Cours Lafayette 69003 LYON  
Tel. +33(0)6 61 80 56 22 / Mail : info@expertisespabienetre.fr  
www.expertise-spa-bien-etre.fr

## Dossier d'inscription

Formation Intra-Entreprise sur Site & à distance - Formation en Management pour développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

# BULLETIN D'INSCRIPTION (suite)

**La réservation officielle ne pourra se faire qu'à réception de votre bulletin d'inscription, du présent bon de commande signé, ainsi que du règlement d'un montant de 2520,00€TTC.**

### Calendrier de règlement : 2 possibilités de règlement

Règlement Total à l'Inscription	Règlements Mensualisés
Versement unique de 2100€ HT / participant soit <b>2520€ TTC</b>	6 prélèvements d'un montant de 420€ TTC Frais additionnels de 3 TTC / prélèvement

### Modalités de règlement :

Règlement par Chèque, à l'ordre d'Expertise Spa Bien Être ou par Virement :

RIB 13825 00200 08013928115 41

IBAN FR76 1382 5002 0008 0139 2811 541 - BIC CEPAFRPP382

**Signature précédée de la mention "Bon pour accord"**

**EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE**

Siège social : 100 H Cours Lafayette 69003 LYON  
Tel. +33(0)6 61 80 56 22 / Mail : [info@expertisespabienetre.fr](mailto:info@expertisespabienetre.fr)  
[www.expertise-spa-bien-etre.fr](http://www.expertise-spa-bien-etre.fr)

Dossier d'inscription

Formation Intra-Entreprise sur Site & à distance - Formation en Management pour développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en  
Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

**CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE :**

**Merci de consulter nos Conditions Générales de Ventes via ce Q.R Code ou  
directement depuis sur notre site internet**

**Lien vers notre site internet : [ICI](#)**



**Signature, précédée de la mention "J'ai lu et j'accepte les C.G.V" + date**

## CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Articles L.6353-1 et D.6353-1 du Code du travail)

Page 1/4

Entre les soussignés :

1) **Expertise Spa Bien Être** enregistré sous le numéro de déclaration d'activité 84 69 15289 69 auprès de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE) d'Auvergne-Rhône-Alpes, représenté par Tiphaine LASSALLETTE. **DataDocké sous la référence : 054239 - N° Certificat QUALIOP1 : 310 OF Ind 1**

2) \_\_\_\_\_ (Désignation de l'entreprise) représenté par \_\_\_\_\_ (Nom du dirigeant) est conclue la convention suivante, en application des dispositions de l'article D.6353-1 du Code du Travail de la loi du 5 septembre 2018, précisé par le Décret n°2018-1341 du 28/12/2018.

### Article 1<sup>er</sup> : OBJET, DUREE ET EFFECTIF DE LA FORMATION

L'organisme Expertise Spa Bien Être organisera l'action de formation suivante :

#### 1. Intitulé de l'action de développement des compétences :

Formation Le Management pour développer les Techniques de Prise en Charge des Clients en Massages, Soins Visage & Prestations Esthétiques dans le Spa & Centre Beauté Bien-Être©

L'action de formation prévue au 1<sup>o</sup> Article L.6353-1 du Code du Travail se définit comme un parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel.

**2. Objectif professionnel :** Mettre en place le Management spécifique pour développer et renforcer les compétences de son équipe en Techniques de Prise en Charge des clients en massages, soins visage et prestations esthétiques

Objectifs, programme et méthode détaillés en annexe.

**3. Dates :** \_\_\_\_\_

**4. Durée & Horaires :** 50 heures réparties sur 6 mois

**5. Lieu :** \_\_\_\_\_

**6. Contenu de l'action de formation** concourant au développement des compétences est détaillé en annexe

## CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Articles L.6353-1 et D.6353-1 du Code du travail)

Page 2/4

### 7. Moyens Prévus :

En amont de la formation : la convocation individuelle à la formation ainsi que le règlement intérieur sont envoyés à chaque participant, à réception du bulletin d'inscription.

A son entrée en formation, le participant reçoit ses identifiants personnels de connexion à son espace dédié sur la Plateforme de Formation Learnbybox, et est amené à remplir un questionnaire de pré-évaluation visé par la formatrice.

Le participant dispose des supports téléchargeables depuis sa plateforme de formation, ainsi que de son Cahier d'Accompagnement qui lui est adressé par voie postale avant le début de sa formation.

Pendant la formation : La partie 1 - Phase préparatoire, se déroule en distanciel, de manière asynchrone pour l'accès à la Plateforme et le visionnage de Cours en Vidéo, et de manière synchrone pour la session individuelle d'appel visio avec la Formatrice.

Un appel mystère et une visite mystère sont effectués dans le centre par la formatrice avant le début de la formation sur-site.

La partie 2 - Formation sur-site, se déroule en présentiel. Le participant suit les contenus présentés et participe aux exercices de mises en application, encadrés par la formatrice.

Le compte-rendu de Visite Mystère est remis au participant à l'issue de la formation sur-site. La formatrice réalise le débrief de ces 2 jours afin de créer le plan d'actions sur les mois suivants.

La partie 3 - phase de développement se déroule en distanciel de manière synchrone.

Les 5 Sessions Individuelles sont réparties sur les 3 mois suivant l'action de formation sur-site. Les comptes rendus de sessions seront envoyés au participant à l'issue de chacune de ces Sessions.

Pour ces Sessions à distance, le participant se connectera sur le lien de RDV Google Meet envoyé par la formatrice en amont afin de suivre la session en visio-conférence. Il recevra les différents comptes rendus par email et aura toujours accès à la Plateforme de Formation..

A la fin de la formation : le participant remplit un questionnaire d'évaluation à chaud lui permettant de mesurer la progression de ses compétences. Un appel individuel de suivi est effectué par la Formatrice 3 mois après la fin de la formation.

### Article 2 : PARTICIPANT(S)

L'organisme **Expertise Spa Bien Etre** accueillera les personnes suivantes (*noms et fonctions*) :

- .....

### Article 3 : DISPOSITIONS FINANCIERES - PRIX

En contrepartie de cette action de formation, le bénéficiaire s'acquittera des coûts suivants :

- Frais de formation - Partie 1 : coût forfaitaire H.T **pour la Phase Préparatoire** : 400 euros H.T
- Frais de formation : coût forfaitaire H.T **pour la Formation sur-site** : 800 euros H.T
- Frais de formation : coût forfaitaire H.T **pour la Phase de Développement en Formation à distance** : 900 euros H.T
- Durée totale : 50 heures sur 6 Mois
- Total HT : 2100 euros
- T.V.A. (20%) : 420 euros
- **TOTAL GENERAL : 2 520 euros TTC**

Sommes Versées par l'entreprise à titre d'acomptes (*éventuellement*) : \_\_\_\_\_ € HT

Sommes restant dues : \_\_\_\_\_ € H.T.

**EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE**

Siège social : 100 H Cours Lafayette 69003 LYON  
Tel. +33(0)6 61 80 56 22 / Mail : info@expertisespabienetre.fr  
www.expertise-spa-bien-etre.fr

## CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Articles L.6353-1 et D.6353-1 du Code du travail)

Page 3/4

### Article 4 : MODALITÉS DE RÈGLEMENT

La somme totale due est payable au plus tard 5 jours avant le début de la formation, par chèque établi à l'ordre d'EXPERTISE SPA BIEN ÊTRE, ou par virement bancaire, ou via la plateforme de prélèvement GoCardLess (lien envoyé par email au client).

La facture correspondante sera adressée par email au client.

Lorsque le client souhaite solliciter la prise en charge de cette action de développement des compétences par son OPCO, il s'engage à communiquer la prise en charge au plus tard 8 jours avant la date de formation. A défaut, le client s'engage à régler intégralement la somme due à EXPERTISE SPA BIEN ÊTRE avant le jour de la formation, et ce indépendamment de la réponse de son OPCO.

### Article 5 : MODALITÉS DE DÉROULEMENT ET DE SUIVI

La formation se déroule en blended Learning : avec une partie en distanciel (synchrone et asynchrone) et une partie en présentiel.

Elle se déroule en Intra-Entreprise, avec un suivi individuel.

Notre approche est fondée sur l'alternance d'apports pratiques et théoriques, d'illustrations concrètes, d'échanges autour des pratiques professionnelles et de mises en application sur le poste de travail.

La formatrice suit les progressions de chaque participant.

A l'issue de la formation, une évaluation à chaud de la formation est remplie par le participant.

Environ 3 mois après la formation, le participant est invité à répondre à un questionnaire à froid permettant d'évaluer la mise en pratique des acquis de la formation.

### Article 6 : MODALITÉS DE SANCTION

La formatrice suit la participation active de chaque participant au travers de ses temps de connexion individuels, et de sa présence lors des différentes sessions de coaching, permettant d'éditer son Relevé d'Assiduité, et des 2 journées pendant lesquelles le participant est amené à signer les Feuilles d'émargement par demi-journée.

La validation des acquis se fera grâce aux exercices de mises en situation.

A l'issue de la formation, chaque participant recevra une Attestation Individuelle de Compétences.

Le financeur recevra un Certificat de Réalisation de l'Action de Formation.

## CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE (Articles L.6353-1 et D.6353-1 du Code du travail)

Page 4/4

### Article 7 : DÉBIT OU ABANDON

En cas de renoncement par l'entreprise bénéficiaire, à l'exécution de la présente convention :

- dans un délai entre 15 et 10 jours avant le début de la formation : 50 % de la somme totale sera due par le client
- dans un délai inférieur ou égal à 10 jours ouvrés avant le début de la formation : 25 % de la somme totale sera due par le client
- Aucun remboursement en cas d'annulation le jour de la formation sauf cas de force majeure qui sera librement apprécié par EXPERTISE SPA BIEN ÊTRE.

Les participants sont réputés inscrits si la convention signée a été envoyée par email et le règlement correspondant au prix de la formation effectué (selon les modalités de règlement et date prévues par l'Article 4).

EXPERTISE SPA BIEN ÊTRE se réserve le droit d'annuler ou de reporter une formation. Dans ce cas, le client sera averti au moins 10 jours avant la date prévue.

Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par le client sur son obligation définie à l'article L.6353-1 du Code du Travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par l'OPCO ou tout autre financeur chargé de gérer des fonds publics ou mutualisés destinés au financement d'actions de formation.

### Article 8 : DIFFÉRENDS ÉVENTUELS

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le Tribunal de Commerce de Lyon sera seul compétent pour régler le litige.

Fait en double exemplaire, à..... le, .....

Pour l'entreprise  
(nom et qualité du signataire)

Pour l'organisme EXPERTISE SPA BIEN ÊTRE  
Tiphaine MODESTE LASSALLETTE - Directrice

EXPERTISE SPA BIEN ETRE  
100 H COURS LAFAYETTE  
69003 LYON  
WWW.EXPERTISESPABIENETRE.FR