

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

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 75 heures, réparties sur 6 mois.

Date de début : _____ Date de fin : _____

Contenu de la Formation Pour la Manager : TOTAL 75 heures

- 20h30 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 + Sessions Individuelles avec la Formatrice (bilan à chaud et débriefing post formation sur site)
- 3h de Sessions de formation individuelle de coaching à distance, par appel-visio avec la Formatrice
- 34h de travail individuel de mise en application sur 4 mois
- 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 Stéphanie CRESPEL et Laura BONNET, formatrices 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 : 75h

Partie 1 - Phase Préparatoire - Durée Totale : 20h30

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 : 8h30**
 - Remplir le tableau des indicateurs clés de performance **(3h)**
 - Faire l'exercice sur la Vision du Leader **(2h)**
 - Time Management pour les 6 prochains mois **(1h)**
 - Préparer la réunion d'équipe de Préformation **(30 minutes)**
 - Animer la Réunion d'équipe de Préformation **(2h)**

- **1 Séance individuelle de coaching avec la formatrice d'une durée de 45 minutes + 15 minutes de Compte Rendu : 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 : Optimiser sa qualité de prise en charge des clients AVANT 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 - Comprendre ce qu'est le Parcours Client et l'Expérience Client

Objectifs : Présenter les différentes étapes du Parcours Client et comprendre son importance dans l'expérience client et les bénéfices pour les professionnels qui la maîtrise.

- Notions et définition du Parcours Client
- Les différents scénarios d'Expériences clients

MODULE 2 - Analyser sa maîtrise actuelle : se situer

Objectifs : Analyser les forces et les faiblesses de la maîtrise actuelle et comprendre les résultats attendus du client lorsqu'il franchit la porte d'un Centre beauté & Bien-Être.

- L'évolution des Standards Qualité en Spas & Centres Beauté Bien-Être
- Les Bénéfices pour les professionnels Spa, Beauté, Bien-Être à maîtriser cette approche
- Ce que veulent vraiment les clients de Spas et Centres Beauté

MODULE 3 - Préparer ses journées de soins

Objectifs : Lister les tâches pour préparer ses journées de prise en charge des clients en cabine et se mettre en conditions pour conseiller le client selon ses besoins.

- L'analyse de son planning de rendez-vous
- La Fiche client idéale
- Préparer sa Cabine
- Vérifier l'achalandage Boutique

MODULE 4 - Appliquer les techniques de Diagnostic par catégorie de prestation et par typologie client - La Reformulation

Objectifs : Être capable d'identifier les attentes des clients dans chacune des situations rencontrées, d'intégrer le diagnostic afin de collecter les informations nécessaires à la personnalisation du soin et aux recommandations et d'apporter de la valeur ajoutée dans l'expérience client grâce à l'écoute et aux conseils. Reformuler les attentes du client pour le mettre en confiance et lui proposer le programme le plus adapté à ses attentes.

- L'importance des questions
- Connaître et comprendre les motivations du client pour chaque prestation et valider ses attentes
- Les questions de diagnostic par catégorie de prestations
- Les différentes catégories de clients

Programme de Formation (suite)

JOUR 2 – DURÉE : 7H : Optimiser sa qualité de prise en charge des clients APRÈS le soin

MODULE 1 - Construire le Bilan POST-SOIN

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

- Les Objectifs du Bilan post soin
- Les 4 Phases de construction du Bilan post-Soin
- Exemples de discours pour chaque type de prestation

MODULE 2 - Formuler les recommandations post-soin : produits et prestations

Objectifs : *Savoir recommander les soins et produits complémentaires en fonction de l'évaluation des besoins faite pendant le diagnostic et le soin. Maîtriser le discours des recommandations.*

- Savoir parler des produits et des prestations du Centre
- Les Règles d'Or pour bien conseiller après chaque soin
- Les 4 phases de présentation de vos recommandations
- Exemples de discours pour chaque type de prestation

MODULE 3 - Clôturer les ventes

Objectifs : *Clôturer la visite après chaque soin.*

- Les Conditions de Réalisation adaptée à votre Parcours Client
- Les différentes étapes de Prise de Congés dans un Centre Beauté Bien Être
- La qualification de la fiche client

MODULE 4 - S'exercer sur ses nouvelles prises en charge client et analyser ses journées de soins

Objectifs : *Être capable de réaliser une prise en charge complète et identifier les difficultés et axes d'amélioration.*

- S'entraîner pour une prise en charge globale
- Analyser la prise en charge
- Se mettre à la place du client
- Les bonnes habitudes à prendre à la fin de chacune des journées de soins

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

JOUR 2 – DURÉE : 1H : Bilan Individuel Manager/Formatrice

- Faire le bilan à chaud de la formation sur-site

JOUR 3 – DURÉE : 2H30 : Débriefing Post-Formation avec la formatrice et élaboration de la TO DO Liste

- Vérification du Time Management des prochaines semaines/mois et la gestion des priorités
- Prise en main du tableau de suivi des Performances

Programme de Formation (suite)

Partie 3 - Phase de Développement - Formation individuelle de Suivi et Développement à distance - Durée Totale : 37h

- **3 Séances 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 : 3 h**

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 4 mois - Durée Totale : 34h**
- Préparer les réunions d'équipe (**30 minutes par mois**)
- Animer les Réunions d'équipe (**2h par mois**)
- Préparer les entretiens individuels (**30 minutes par mois**)
- Réaliser les entretiens individuels (**30 minutes par mois**)
- Suivre les performances hebdomadaires en fin de semaine (**2h par mois**)
- Préparer et réaliser les Briefs Quotidiens (**3h 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 : 75 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 + Exercices) + 1 Session individuelle de Coaching en visio avec la Formatrice Durée totale : 20h30	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© + Sessions Individuelles avec la Formatrice (bilan à chaud et débriefing post formation sur site) Durée : 17h30	800,00€
Phase de Développement et de travail individuel de mise en application sur 4 mois avec Suivi Individuel de Formation à distance + 3 Sessions individuelles de Coaching en visio avec la Formatrice et comptes rendus Durée totale : 37h	900,00€
Total HT	2 100,00€
TVA (20%)	420,00€
Total TTC	2 520,00€

EXPERTISE SPA BIEN-ÊTRE

Siège social : 100 H Cours Lafayette 69003 LYON

SIRET : 813 679 768 00024

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 2520€ TTC	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

SIRET : 813 679 768 00024

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©

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^{er} : 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^{er} 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 : 75 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 Learnibox, 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 mise en application, encadrés par la formatrice.

Le compte-rendu de Visite Mystère est remis au participant à l'issue de la formation sur-site et un bilan est effectué à chaud. 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 3 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 les Sessions à distance, le participant se connectera sur le lien Zoom à disposition sur la plateforme de formation 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 : 75 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

SIRET : 813 679 768 00024

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