



ACT
ALSACE COACHING
& TRAINING

L'humain au cœur de la réussite

Coaching & Formation pragmatiques. pour dirigeants et équipes

CATALOGUE FORMATIONS 2026



processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Certificat Qualiopi n° CERT_S1025_1147

Organisme certificateur : CEVA SOLUTION Délivré le : 05.12.2025 Valable jusqu'au :
04.12.2028

40 ans d'expérience terrain

au service de votre développement

Colmar • Alsace, interventions en entreprise

« L'expérience au service de votre performance »



ÉDITO

Le coaching et la formation : vos leviers de croissance

Cher dirigeant,

Recrutement difficile, turnover, tensions dans l'équipe, baisse de motivation de vos commerciaux, transmission d'entreprise... Vous le savez : les défis RH et commerciaux d'aujourd'hui ne se règlent pas par des solutions toutes faites.

Pourtant, une réalité s'impose : **les entreprises qui investissent dans le développement de leurs équipes obtiennent des résultats mesurables**. Selon Harvard Business Review, 70% des collaborateurs accompagnés retrouvent motivation et engagement. Mieux : les entreprises qui intègrent le coaching à leurs transformations ont 2,6 fois plus de chances de réussir (étude EY).

Chez ACT, nous ne croyons pas aux recettes miracles ni au jargon Corporate. Après 40 ans dans l'entreprise dont différentes missions (coach commercial, formateur, gestionnaire de compte d'exploitation, technico-commercial), je connais vos réalités terrain : les contraintes de planning, les budgets serrés, le besoin de résultats rapides.

C'est pourquoi j'ai conçu des formations et accompagnements **pragmatiques, opérationnels et certifiés Qualiopi** : coaching individuel, team building, formation commerciale, développement managérial. Avec un objectif : des compétences renforcées, des équipes motivées, une performance durable.

Les résultats parlent d'eux-mêmes : un installateur CVC a augmenté son taux de transformation de 18% en 6 mois. Une menuiserie a réduit son turnover de 40% grâce à un management bienveillant. Une entreprise en transmission a sécurisé sa passation tout en maintenant son CA à +12%.

Ce catalogue vous présente nos 3 univers d'accompagnement — **Coaching CARE™, Commercial PERF+ et Management LEAD CARE™** — conçus pour répondre à vos enjeux concrets de dirigeant alsacien.

Investir dans vos équipes, c'est investir dans la croissance de votre entreprise. Et ça commence par un échange de 30 minutes pour identifier vos vrais leviers d'action.

Éric Wernert

Fondateur - ACT Alsace Coaching & Training

Certification Qualiopi • Éligibilité OPCO

Contact : 03 67 30 12 94

L'APPROCHE ACT

NOTRE ADN

- 40 ans d'expérience terrain
- Méthodologies propriétaires (CARE™, PERF+, LEAD CARE™)
- Approche personnalisée
- Résultats mesurables
- Intervention en entreprise



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Certificat Qualiopi n° CERT_S1025_1147
Organisme certificateur : CEVA SOLUTION Délivré le : 05.12.2025 Valable jusqu'au :
04.12.2028

NOS SECTEURS DE PRÉDILECTION

- Chauffage & génie climatique
- Construction & BTP
- Artisanat (menuiserie, plomberie...)
- Commerce de proximité
- Services B2B

→ Nous connaissons vos réalités et vos contraintes

CE QUI NOUS DIFFÉRENCIE

Pas de formation 'catalogue' standard. Chaque intervention est adaptée à votre contexte, vos enjeux, votre rythme.

Basé à Colmar, j'interviens directement dans vos locaux en Alsace.

NOS 3 UNIVERS DE FORMATION

1. COACHING CARE™

Développement individuel & collectif

POUR QUI ?

- Dirigeants en quête de clarté stratégique
- Managers souhaitant gagner en leadership
- Équipes à fédérer ou remotiver

FORMATS

- Coaching individuel : 3 à 12 séances
- Coaching collectif : team building, cohésion d'équipe, ateliers sur-mesure

RÉSULTATS ATTENDUS

- ✓ Prise de recul et clarté décisionnelle
- ✓ Amélioration de la posture managériale
- ✓ Équipes plus soudées et engagées

Intervention dans vos locaux, authentique et immersif

2. COMMERCIAL PERF+

Performance commerciale terrain

POUR QUI ?

- Commerciaux souhaitant structurer leur prospection
- Négociateurs voulant gagner en efficacité
- Dirigeants-commerciaux en quête de méthode

FORMATS

- Modules courts : 1 ou 2 jours
- Parcours complet : 3 jours (prospection + négociation)

RÉSULTATS ATTENDUS

- ✓ Pipeline commercial mieux alimenté
- ✓ Taux de transformation augmenté
- ✓ Posture confiante et structurée

Intra-entreprise ou inter-entreprises

SUITE + LEAD CARE™

3. MANAGEMENT LEAD CARE™

Leadership & pilotage d'équipe

POUR QUI ?

- Nouveaux managers
- Managers expérimentés en quête de renouvellement
- Dirigeants souhaitant professionnaliser leur management

FORMATS

- Parcours certifiant : 70 heures (10 jours)
- Modules courts : 1 à 2 jours thématiques (délégation, recadrage, motivation...)

RÉSULTATS ATTENDUS

- ✓ Posture managériale affirmée
- ✓ Outils concrets immédiatement applicables
- ✓ Équipe plus autonome et performante

Certification Qualiopi : financement OPCO facilité

NOTRE APPROCHE COMMUNE AUX 3 UNIVERS

1. DIAGNOSTIC PRÉCIS

Écoute active de vos enjeux réels

2. CO-CONSTRUCTION

Programme adapté à votre contexte

3. MISE EN PRATIQUE

Exercices, mises en situation, outils directement utilisables

4. ANCORAGE

Suivi post-formation si souhaitée

Toutes nos formations sont réalisables en intra-entreprise ou en inter selon votre préférence.

TABLEAU SYNTHÉTIQUE

VUE D'ENSEMBLE : NOS FORMATIONS 2026

COACHING CARE™

Réf.	Intitulé	Durée	Tarif*
CD01	Coaching individuel	3-12 séances	Sur devis
CD02	Coaching collectif	1-3 jours	Sur devis

COMMERCIAL PERF+

Réf.	Intitulé	Durée	Tarif*
PC01	PERF+ Prospection	2 jours	1 200 € /pers
PC02	PERF+ Négociation	1 jour	600 € /pers
PC04	PERF+ Parcours complet	3 jours	1 850 € /pers

MANAGEMENT LEAD CARE™

Réf.	Intitulé	Durée	Tarif*
LM01	Parcours acquisition	70h (10 jrs)	4 900 € /pers
LM02	Modules courts	1-2 jours	600-1 200 €

* Tarifs HT

Tarifs intra-entreprises : nous consulter

FINANCEMENT OPCO

Toutes nos formations sont éligibles au financement OPCO (voir p.26)

CALENDRIER 2026

Sessions inter-entreprises programmées (voir p.25)

COACHING CARE™ CD00

Développement individuel & collectif

QU'EST-CE QUE LA MÉTHODE CARE™ ?

CARE™ est une approche propriétaire basée sur 4 piliers complémentaires :

COHÉRENCE

Alignement entre vision, valeurs et actions concrètes

AGILITÉ

Capacité d'adaptation face aux changements et imprévus

RÉGÉNÉRATION

Préservation de l'énergie personnelle et collective pour durer

ÉNERGIE

Mobilisation des ressources internes et motivation durable

POURQUOI LE COACHING AVEC ACT ?

✓ 40 ans d'expérience terrain

Du vécu en entreprise, pas de théorie hors-sol

✓ Connaissance des PME/artisanat

Je parle votre langage et connais vos contraintes

✓ Approche pragmatique

Pas de jargon, des actions concrètes et mesurables

✓ Discrétion et confidentialité

Espace sécurisé pour prendre du recul en toute confiance

✓ Intervention dans vos locaux

Gain de temps et adaptation à votre rythme

RÉSULTATS OBSERVÉS CHEZ NOS CLIENTS

- Clarté stratégique retrouvée
- Décisions prises avec plus de sérénité
- Posture managériale renforcée
- Équipes plus engagées et autonomes
- Climat de travail apaisé

Éric m'a aidé à prendre du recul sur ma situation. En 6 séances, j'ai clarifié ma vision et retrouvé l'énergie pour avancer. — Dirigeant PME, secteur chauffage

COACHING INDIVIDUEL (1/2) CD01

COACHING INDIVIDUEL DIRIGEANTS. [CODE] CD01

Accompagnement personnalisé

POUR QUI ?

- Dirigeants de PME ou artisans
- Managers en prise de fonction
- Cadres dirigeants en transition
- Entrepreneurs face à un défi stratégique

PRÉREQUIS • Aucun prérequis spécifique • Volonté de s'engager dans une démarche d'accompagnement • Maîtrise du français (écrit et oral)

SITUATIONS FRÉQUENTES

Clarifier sa vision stratégique

"Je sais où je veux aller, mais le chemin n'est pas clair"

Gérer une transition

Croissance, restructuration, transmission, pivot stratégique

Améliorer sa posture managériale

"Je veux être plus efficace avec mes équipes"

Trouver son équilibre

Gérer la pression, préserver son énergie, éviter le burn-out

Préparer une négociation complexe

Rachat, cession, conflit, repositionnement

DÉROULEMENT TYPE

Séance 1 : Diagnostic & cadrage

- Écoute approfondie de la situation
- Clarification des enjeux et objectifs
- Définition du cadre de travail

Séances 2 à N-1 : Travail de fond

- Exploration des blocages
- Co-construction de solutions
- Mise en place d'actions concrètes
- Ajustement du plan en continu

Séance N : Bilan & ancrage

- Mesure du chemin parcouru
- Consolidation des acquis
- Plan d'action autonome

COACHING INDIVIDUEL (2/2) CD01

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE

- Séance : 1h00 à 1h30
- Parcours : 3 à 12 séances
- Rythme : 1 séance toutes les 2-3 semaines (flexible selon vos besoins)

LIEU

- Dans vos locaux (discrétion assurée)
- Ou lieu neutre si préféré
- Interventions en Alsace

TARIF

- Sur devis selon nombre de séances
- Possibilité de forfait (ex : 6 séances)
- Paiement échelonné possible

FINANCEMENT

- Éligible OPCO selon statut
- Nous vous accompagnons dans les démarches administratives

ÉVALUATION • En début : diagnostic de situation + définition des objectifs personnalisés • En cours : évaluation continue de l'atteinte des objectifs à chaque séance • En fin : bilan des acquis + mesure du chemin parcouru • À froid : point de suivi optionnel à 3 mois

CE QUE VOUS POUVEZ ATTENDRE

✓ Écoute active sans jugement

Un espace de parole en toute confiance

✓ Clarification de vos enjeux

Vision plus nette de votre situation

✓ Solutions co-construis

Pas de recettes toutes faites, mais VOS solutions

✓ Plan d'action concret

Chaque séance aboutit à des actions précises et mesurables

✓ Discrétion absolue

Ce qui se dit en séance reste strictement confidentiel

PRÊT À COMMENCER ?

Contactez-moi pour un premier échange gratuit de 30 minutes.

Nous définirons ensemble si le coaching est la bonne réponse à votre besoin.

COACHING COLLECTIF (1/2) CD02

[CODE] CD02

COACHING COLLECTIF & TEAM BUILDING

Cohésion et performance d'équipe

POUR QUI ?

- Équipes de direction (CODIR, COMEX)
- Équipes opérationnelles (commerciaux, techniciens, managers...)
- Équipes en difficulté relationnelle
- Équipes en phase de changement

PRÉREQUIS · Aucun prérequis spécifique · Engagement de la direction et des participants dans la démarche · Maîtrise du français (écrit et oral)

SITUATIONS FRÉQUENTES

Renforcer la cohésion

"Mon équipe travaille en silos, je veux plus de collaboration"

Accompagner un changement

Fusion d'équipes, réorganisation, nouveau manager, nouvelle stratégie

Débloquer une situation

Tensions, démotivation, conflits larvés, communication inefficace

Aligner l'équipe sur un objectif

Projet stratégique, lancement produit, transformation digitale...

Redynamiser et remotiver

"Mes collaborateurs sont en pilote automatique"

FORMATS D'INTERVENTION

SÉMINAIRE COHÉSION (1 jour)

Team building + travail sur les dynamiques d'équipe

ATELIER THÉMATIQUE (1/2 journée)

Communication, gestion de conflits, alignement stratégique...

ACCOMPAGNEMENT CODIR (3 à 6 séances)

Renforcement de l'équipe dirigeante sur plusieurs mois

PARCOURS SUR-MESURE

Selon vos enjeux spécifiques

COACHING COLLECTIF (2/2) CD02

DÉROULEMENT TYPE (Séminaire 1 jour)

PHASE 1 : DIAGNOSTIC (en amont)

- Entretiens individuels ou collectifs
- Identification des enjeux
- Co-construction du programme

PHASE 2 : SÉMINAIRE (1 journée)

Matin : Libération de la parole

- Ice breaker et mise en confiance
- Diagnostic partagé des forces/faiblesses
- Identification des irritants

Après-midi : Co-construction

- Ateliers collaboratifs
- Définition d'un plan d'action collectif
- Engagement de chacun

PHASE 3 : ANCRAGE (optionnel)

- Séance de suivi 1 à 3 mois après
- Bilan et ajustements

MODALITÉS PRATIQUES

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- 5 à 15 personnes (idéal : 8-12)

LIEU

- Vos locaux (salle adaptée requise)
- Ou lieu externe pour favoriser la coupure avec le quotidien

TARIF

- Sur devis selon format et effectif
- Forfait journée ou parcours

FINANCEMENT

- Éligible OPCO
- Possibilité de financement mixte (OPCO + fonds propres)

ÉVALUATION • En amont : entretiens individuels + diagnostic collectif • En cours : observation des dynamiques + feedback continu • En fin : bilan collectif + évaluation des acquis + plan d'action validé • À froid : questionnaire à 1-3 mois sur l'ancrage des pratiques

RÉSULTATS ATTENDUS

- Meilleure communication interne
- Climat de confiance renforcé
- Engagement et motivation accrus
- Efficacité collective améliorée
- Conflits résolus ou apaisés

« Après une journée de cohésion avec Éric, mon équipe a retrouvé le plaisir de travailler ensemble. Les tensions ont disparu. »

– Dirigeant, secteur BTP

POURQUOI CHOISIR ACT POUR VOTRE COACHING ?

POURQUOI CHOISIR ACT POUR VOTRE COACHING ?

EXPÉRIENCE TERRAIN SOLIDE

40 années dans le monde de l'entreprise, dont 14 ans à la direction commerciale. Je connais vos réalités de l'intérieur.

→ Pas de théorie hors-sol, mais du vécu et de l'expérience concrète

APPROCHE PRAGMATIQUE

Chaque séance aboutit à des actions précises, mesurables, applicables immédiatement.

→ Vous repartez avec un plan clair, pas juste de la prise de conscience

ÉCOUTE SANS JUGEMENT

Mon rôle est de vous aider à trouver VOS solutions, pas de vous imposer les miennes.

→ Co-construction authentique et respectueuse de votre singularité

CONNAISSANCE PME/ARTISANAT

Je parle votre langage. Je connais vos contraintes : cash, temps, ressources limitées, polyvalence imposée.

→ Coaching adapté aux réalités des dirigeants de PME et artisans

DISCRÉTION ET CONFIDENTIALITÉ

Ce qui se dit en coaching reste entre nous. Vous pouvez vous exprimer en toute confiance.

→ Espace sécurisé pour aborder les sujets sensibles sans retenue

PROXIMITÉ GÉOGRAPHIQUE

Basé à Colmar, j'interviens partout en Alsace. Gain de temps et flexibilité.

→ Coaching dans vos locaux ou lieu neutre selon votre préférence

CERTIFICATION QUALIOPI

Gage de qualité et de sérieux. Facilite le financement OPCO.

→ Professionnalisme reconnu et démarche qualité rigoureuse

VOUS HÉSITEZ ENCORE ?

Échangeons 30 minutes sans engagement pour voir si le coaching est pertinent pour vous.

CONTACT :

Bureau : 03 67 30 12 94

Portable : 06 12 19 49 43

Courriel : contact@alsace-coaching-training.fr

INTRODUCTION PERF+ & BÉNÉFICES

[CODE] PC00

COMMERCIAL PERF+
Performance commerciale terrain

POURQUOI PERF+ ?

Parce que vendre, ça s'apprend. Et ça s'améliore à tout âge.

PERF+ est une méthode structurée, éprouvée sur le terrain, qui transforme l'approche commerciale de vos équipes.

Pas de recettes miracles, mais des outils concrets, immédiatement applicables.

LES 3 PILIERS DE PERF+

STRUCTURATION
Méthode claire, process reproductible, outils pratiques

PRATIQUE INTENSIVE
Mises en situation, jeux de rôles, entraînement réel

ANCRAGE OPÉRATIONNEL
Plan d'action personnalisé, suivi post-formation possible

À QUI S'ADRESSE PERF+ ?

- ✓ Commerciaux terrain (BtoBtoC)
- ✓ Dirigeants-commerciaux
- ✓ Techniciens en contact client
- ✓ Équipes commerciales à structurer

RÉSULTATS OBSERVÉS

+30% de rendez-vous qualifiés
Meilleure ciblage et qualification

+25% de taux de transformation
Négociation plus efficace

-40% de temps perdu
Fin des relances stériles

Plus de confiance et motivation
Posture commerciale assumée

3 FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

PC01 : PERF+ PROSPECTION (2 jours)
Structurer sa prospection et générer des RDV qualifiés

PC02 : PERF+ NÉGOCIATION (1 jour)
Conclure plus de ventes avec aisance

PC04 : PERF+ PARCOURS COMPLET (3 jours)
Prospection + Négociation en formule optimale

CONSEIL

Pour une transformation durable, privilégiez le parcours complet PC04 (3 jours).

Les modules courts sont idéaux pour un renforcement ciblé.

PERF+ PROSPECTION (1/2) PC01

[CODE] PC01

PERF+ PROSPECTION
Structurer sa prospection BtoB

OBJECTIFS

Construire un plan de prospection efficace
Identifier et qualifier les bons prospects
Maîtriser les techniques d'approche
Obtenir des RDV qualifiés
Gérer les objections dès le premier contact

POUR QUI ?

- Commerciaux BtoBtoC
- Dirigeants-commerciaux
- Techniciens devant prospecter
- Toute personne en charge du développement commercial

PRÉREQUIS • Aucun prérequis spécifique • Pratique ou projet de prospection commerciale • Maîtrise du français (écrit et oral) • Ordinateur portable recommandé pour les exercices pratiques

PROGRAMME DÉTAILLÉ (2 JOURS)

JOUR 1 : STRATÉGIE & ORGANISATION

Matin : Poser les bases

- Diagnostic de sa pratique actuelle
- Les 5 erreurs fatales en prospection
- Construire son plan de prospection (ciblage, timing, volume)
- Qualification CARE™ : ne perdre plus de temps avec les mauvais prospects

Après-midi : Outils & méthode

- Fichier prospects : comment le construire et l'exploiter
- Préparer son approche : recherche, accroche, différenciation
- Script d'appel efficace (sans réciter !)
- Le mail de prospection qui fait mouche

Atelier pratique :

Construction de votre plan de prospection personnalisé

PERF+ PROSPECTION (2/2) PC01

[CODE] PC01

JOUR 2 : PRATIQUE INTENSIVE

Matin : Maîtriser l'appel de prospection

- Les 3 phases de l'appel : accroche, qualification, prise de RDV
- Traiter les 10 objections classiques ("Pas le temps", "Envoyez un mail", "Rappelez dans 6 mois"...)
- Relance intelligente : quand et comment

Mises en situation :

Jeux de rôles filmés + débriefing constructif

Après-midi : Ancrage & plan d'action

- Prospection multicanal : téléphone, courriel, LinkedIn, terrain
- Organiser sa semaine de prospection
- Indicateurs de suivi : que mesurer ?
- Construction du plan d'action personnel

Atelier pratique :

Votre planning de prospection pour les 30 prochains jours

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE : 2 jours (14 heures)

EFFECTIF : 4 à 10 participants (idéal : 6-8 pour favoriser la pratique)

LIEU

- Intra-entreprise (vos locaux)
- Inter-entreprises (dates fixes, voir calendrier p.25)

TARIF

- Inter : 1 200 € HT par personne
- Intra : sur devis selon effectif

FINANCEMENT

- Éligible OPCO
- Nous vous accompagnons dans les démarches

ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début : auto-positionnement + recueil des attentes individuelles
- En cours : mises en situation évaluées + exercices pratiques corrigés
- En fin : jeux de rôles évalués + quiz de validation + plan d'action individuel
- À froid : questionnaire à 3 mois (ancrage des pratiques) LIVRABLES
- Livret stagiaire complet
- Fiches outils (scripts, grille de qualification...)
- Plan d'action personnalisé

- Attestation de formation
- Certificat de réalisation (financement OPCO)

"Avant cette formation, je passais 80% de mon temps à relancer sans succès. Maintenant je qualifie vite et j'obtiens 3x plus de RDV utiles."

– Commercial, secteur CVC

PERF+ NÉGOCIATION (1/2) PC02

[CODE] PC02

PERF+ NÉGOCIATION

Conclure avec aisance et confiance

OBJECTIFS

- Structurer son entretien de vente
- Découvrir les vrais besoins du client
- Argumenter avec impact
- Traiter les objections sereinement
- Conclure au bon moment

POUR QUI ?

- Commerciaux BtoBtoC en entretien client
- Techniciens amenés à négocier
- Dirigeants-commerciaux
- Toute personne en charge de conclure des ventes

PRÉREQUIS • Aucun prérequis spécifique • Pratique ou projet de négociation commerciale • Maîtrise du français (écrit et oral)

ME DÉTAILLÉ (1 JOUR)

Matin : Maîtriser l'entretien de vente

- Auto-diagnostic : où en êtes-vous ?
- Les 7 étapes de l'entretien structuré
- La découverte client : poser les bonnes questions (méthode CARE™)
- Écoute active : repérer les signaux d'achat
- Reformulation : montrer que vous avez compris

Atelier pratique :

Construction de votre grille de découverte client

Après-midi : Argumenter et conclure

- Argumentaire CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices)
- Traiter les objections : prix, délais, concurrence...
- Les 5 techniques de closing efficaces
- Gérer le "je vais réfléchir"
- Conclure sans forcer

Mises en situation :

Jeux de rôles réalistes + débriefing individuel

PERF+ NÉGOCIATION (2/2) PC02

[CODE] PC02

CE QUE VOUS ALLEZ ACQUÉRIR

Structure d'entretien claire et efficace
Plus de perte de contrôle en RDV

Posture confiante et professionnelle
Fin du stress en négociation

Techniques de questionnement
Découvrir les vrais besoins

Réponses aux objections
Ne plus être démuni face au "c'est cher"

Capacité à conclure naturellement
Sans forcing, au bon moment

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE : 1 jour (7 heures)

EFFECTIF : 4 à 10 participants (idéal : 6-8 pour maximiser la pratique)

LIEU

- Intra-entreprise (vos locaux)
- Inter-entreprises (dates fixes, voir calendrier p.25)

TARIF

- Inter : 600 € HT par personne
- Intra : sur devis selon effectif

FINANCEMENT

- Éligible OPCO
- Accompagnement administratif inclus

ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début : auto-diagnostic de pratique commerciale + attentes
- En cours : jeux de rôles filmés et débriefés + grilles d'évaluation
- En fin : mise en situation évaluée + quiz de validation + plan d'action
- À froid : questionnaire à 3 mois LIVRABLES
- Livret stagiaire • Fiches outils (grille découverte, traitement objections, techniques de closing)
- Plan d'action individuel
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation (financement OPCO)

CONSEIL

Cette formation est complémentaire de PERF+ PROSPECTION (PC01).

Pour une montée en compétence globale, privilégiez le PARCOURS COMPLET PC04 (3 jours).

"J'ai enfin compris comment mener un entretien sans perdre le fil. Mes clients sentent la différence, et mes résultats aussi : +40% de closing."

– Technico-commercial, plomberie

PERF+ PARCOURS COMPLET PC04

[CODE] PC04

PERF+ PARCOURS COMPLET
De la prospection à la conclusion

LA FORMULE OPTIMALE

Ce parcours combine PERF+ PROSPECTION (2 jours) + PERF+ NÉGOCIATION (1 jour) dans une logique pédagogique progressive.

Avantage : vision complète du cycle commercial + tarif préférentiel

PROGRAMME (3 JOURS)

JOURS 1-2 : PROSPECTION

- Construire son plan de prospection
- Qualifier efficacement les prospects
- Maîtriser l'appel de prospection
- Obtenir des RDV qualifiés
- Traiter les objections en prospection

JOUR 3 : NÉGOCIATION

- Structurer l'entretien de vente
- Découvrir les besoins clients
- Argumenter avec impact
- Traiter les objections en RDV
- Conclure avec aisance

PRÉREQUIS • Aucun prérequis spécifique • Pratique ou projet d'activité commerciale (prospection + négociation) • Maîtrise du français (écrit et oral) • Ordinateur portable recommandé

POINTS FORTS DU PARCOURS

Vision 360° du métier commercial
De la prise de contact à la signature

Cohérence pédagogique
Chaque journée s'appuie sur la précédente

Pratique intensive
70% du temps en exercices et mises en situation

Ancrage durable
3 jours permettent une vraie transformation

Tarif avantageux
Économie de 150 € vs modules séparés

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE : 3 jours (21 heures)

- Consécutifs ou espacés selon besoin

EFFECTIF : 4 à 10 participants

LIEU

- Intra-entreprise prioritaire
- Inter-entreprises sur demande

TARIF

- Inter : 1 650 € HT par personne (au lieu de 1 850 € en modules séparés)
- Intra : sur devis selon effectif

FINANCEMENT

- Éligible OPCO
- Financement facilité sur 3 jours

ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début : auto-positionnement + diagnostic de pratique commerciale
- En cours : mises en situation progressives évaluées + exercices corrigés
- En fin : jeux de rôles de synthèse évalués + quiz + plan d'action complet
- À froid : questionnaire à 3 mois

LIVRABLES

- Livrets stagiaires complets
- Tous les outils PERF+ (scripts, grilles, fiches objections...)
- Plan d'action commercial personnalisé
- Attestation de formation

RÉSULTATS ATTENDUS

À l'issue du parcours, vos commerciaux :

Structurent leur prospection

- Obtiennent plus de RDV qualifiés
- Mènent des entretiens professionnels
- Traitent les objections sereinement
- Concluent naturellement
- Gagnent en confiance et résultats

"Le parcours complet a transformé notre approche commerciale. Mon équipe a gagné en structure, en confiance, et surtout en résultats : +35% de CA en 6 mois."

— Dirigeant, secteur génie climatique

LEAD CARE™ (1/2) LM01

[CODE] LM01

LEAD CARE™ management 70 heures

LE PARCOURS RÉFÉRENCE

LEAD CARE™ est un parcours complet de professionnalisation au management, Qualiopi, éligible OPCO.

70 heures pour acquérir les fondamentaux du management moderne et les mettre en pratique immédiatement.

POUR QUI ?

- Managers en prise de fonction
- Managers expérimentés souhaitant professionnaliser leur pratique
- Dirigeants d'équipe
- Futurs managers en préparation

OBJECTIFS

- ✓ Maîtriser les fondamentaux du management
- ✓ Développer sa posture de leader
- ✓ Piloter efficacement son équipe
- ✓ Gérer les situations complexes
- ✓ Créer un climat de confiance et performance

PRÉREQUIS • Occuper ou être amené à occuper une fonction managériale • Encadrement d'au moins 2 collaborateurs (actuel ou à venir) • Maîtrise du français (écrit et oral) • Engagement sur la durée du parcours (3-4 mois)

STRUCTURE DU PARCOURS (10 JOURS / 70H)

MODULE 1 : POSTURE MANAGÉRIALE (14h)

- Rôle et responsabilités du manager
- Les 5 styles de management
- Leadership situationnel
- Communication managériale efficace
- Auto-diagnostic et plan de progrès

MODULE 2 : PILOTAGE D'ÉQUIPE (14h)

- Fixer des objectifs SMART
- Déléguer avec efficacité
- Organiser et animer les réunions
- Outils de suivi et tableaux de bord
- Reporting et communication ascendante

MODULE 3 : MOTIVATION & ENGAGEMENT (14h)

- Comprendre les leviers de motivation
- Reconnaissance et feedback positif
- Entretiens individuels structurés
- Détection et prévention du désengagement
- Créer une dynamique collective

LEAD CARE™ (2/2) LM01

[CODE] LM01

MODULE 4 : SITUATIONS DIFFICILES (14h)

- Gérer les conflits
- Recadrer sans démotiver
- Accompagner un collaborateur en difficulté
- Gérer les personnalités complexes
- Maintenir son équilibre émotionnel

MODULE 5 : TRANSFORMATION & AGILITÉ (14h)

- Accompagner le changement
- Manager en mode projet
- Développer l'autonomie de l'équipe
- Innovation et amélioration continue
- Bilan et certification

PÉDAGOGIE

- 40% théorie / 60% pratique
- Mises en situation réelles
- Études de cas issus de votre secteur
- Coaching individuel entre les modules
- Plan d'action personnalisé

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE : 70 heures (10 jours)

- Rythme : 1 session de 2 jours tous les 15-21 jours
- Durée totale : 3 à 4 mois

EFFECTIF : 6 à 12 participants

LIEU

- Intra-entreprise prioritaire
- Inter-entreprises possible

TARIF

- 4 900 € HT par personne
- Intra : tarif dégressif selon effectif

FINANCEMENT

- Éligible OPCO (prise en charge jusqu'à 100% selon OPCO)
- Accompagnement administratif complet

ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début : auto-diagnostic managérial + positionnement sur les 5 modules
- En cours : évaluations continues (mises en situation, études de cas, quiz)
- À chaque module : évaluation des acquis + plan d'action personnel

- En fin : évaluation sommative globale + soutenance projet managérial
- À froid : questionnaire à 3 mois + entretien de suivi optionnel

LIVRABLES

- 5 livrets pédagogiques
- Boîte à outils complète (70+ fiches)
- Accès plateforme e-learning (3 mois)
- Certificat de réalisation

RÉSULTATS ATTENDUS

- Posture managériale affirmée et assumée
- Équipe plus autonome et performante
- Capacité à gérer toutes les situations
- Amélioration du climat social
- Gain de temps et d'efficacité

"Ce parcours m'a donné une vraie structure. J'ai compris mon rôle et comment l'assumer pleinement. Mon équipe a gagné en autonomie, et moi en sérénité."

— Manager, secteur construction

MODULES MANAGEMENT COURTS (1/2) LM02

[CODE] LM02

MODULES MANAGEMENT COURTS

Renforcement ciblé sur une thématique

PRÉREQUIS · Occuper ou être amené à occuper une fonction d'encadrement · Maîtrise du français (écrit et oral) · Prérequis spécifiques selon module : aucun (adaptable à tous niveaux)

PRINCIPE

Des formations courtes (1 à 2 jours) pour monter en compétence rapidement sur un sujet managérial précis.

Idéal pour :

- Répondre à un besoin immédiat
- Compléter le parcours LEAD CARE™
- Renforcer une compétence spécifique

MODULES DISPONIBLES

1. DÉLÉGUER EFFICACEMENT (1 jour)

- Identifier ce qui peut être délégué
- Choisir le bon collaborateur
- Donner un cadre clair
- Suivre sans micro-manager
- Responsabiliser l'équipe

2. RECADRER SANS DÉMOTIVER (1 jour)

- Identifier les situations à recadrer
- Préparer l'entretien de recadrage
- Techniques de communication
- Gérer les réactions émotionnelles
- Transformer le recadrage en levier

3. MOTIVER SON ÉQUIPE (1 jour)

- Comprendre les leviers de motivation
- Repérer les signaux de démotivation
- Donner du feedback positif
- Reconnaissance individuelle/collective
- Créer une dynamique d'équipe

4. GÉRER LES CONFLITS (1 jour)

- Identifier les sources de conflit
- Désamorcer les tensions
- Médiation entre collaborateurs
- Communication non-violente
- Prévenir les conflits futurs

MODULES MANAGEMENT COURTS (2/2) LM02

Code : LM02

5. CONDUIRE UN ENTRETIEN INDIVIDUEL (1 jour)

- Préparer l'entretien
- Structure d'entretien efficace
- Écoute active et questionnement
- Fixer des objectifs partagés
- Suivi et engagement

6. ANIMER DES RÉUNIONS EFFICACES (1 jour)

- Préparer et cadrer la réunion
- Techniques d'animation
- Gérer les personnalités difficiles
- Favoriser la participation
- Conclure avec des décisions

7. MANAGER LE CHANGEMENT (2 jours)

- Comprendre la courbe du changement
- Anticiper les résistances
- Communication du changement
- Accompagner les collaborateurs
- Ancrer la transformation

8. DÉVELOPPER L'AUTONOMIE (1 jour)

- Niveaux d'autonomie des collaborateurs
- Adapter son management
- Donner de la responsabilité
- Accompagner la montée en compétence
- Lâcher prise progressivement

MODALITÉS PRATIQUES

DURÉE : 1 ou 2 jours selon module

EFFECTIF : 4 à 12 participants

LIEU

- Intra-entreprise (recommandé)
- Inter-entreprises sur calendrier

TARIF

- Inter : 600 € HT/jour/personne
- Intra : sur devis selon effectif

FINANCEMENT

- Éligible OPCO
- Accompagnement administratif

ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début : auto-positionnement + recueil des situations concrètes
- En cours : mises en situation évaluées + exercices pratiques corrigés
- En fin : quiz de validation + plan d'action personnalisé
- À froid : questionnaire à 3 mois (ancrage)

LIVRABLES

- Livret stagiaire
- Fiches outils thématiques
- Plan d'action personnalisé
- Attestation de formation

CONSEIL

Vous pouvez composer votre propre parcours en combinant plusieurs modules selon vos besoins.

Pour une transformation globale, privilégiez le parcours certifiant LEAD CARE™ (LM01).

MODULES COURTS À LA CARTE

MODULES COURTS À LA CARTE

Au-delà des formations structurées, ACT propose des modules courts (1/2 journée à 1 jour) adaptables à vos besoins ponctuels.

THÉMATIQUES DISPONIBLES

COMMUNICATION & RELATION

- Communication assertive
- Gestion du stress et des émotions
- Intelligence relationnelle
- Écoute active et empathie

PERFORMANCE INDIVIDUELLE

- Gestion du temps et des priorités
- Prise de parole en public
- Efficacité personnelle
- Développement de la confiance en soi

COHÉSION D'ÉQUIPE

- Ateliers team building
- Communication interpersonnelle
- Intelligence collective
- Résolution de problèmes en groupe

MANAGEMENT SPÉCIFIQUE

- Manager à distance
- Management intergénérationnel
- Développer son leadership
- Piloter par les indicateurs

FORMATS POSSIBLES

Atelier découverte : 1/2 journée
Sensibilisation et premiers outils

Formation courte : 1 journée
Approfondissement et mise en pratique

Cycle thématique : 2-3 jours
Combinaison de plusieurs thématiques

MODALITÉS

Lieu : Intra-entreprise exclusivement
Effectif : 4 à 15 participants
Tarif : Sur devis selon durée et effectif

Financement : Éligible OPCO

BESOIN SPÉCIFIQUE ?

Contactez-moi pour définir ensemble le module qui répondra précisément à votre enjeu.

CONTACT :

Bureau : 03 67 30 12 94

Portable : 06 12 19 49 43

Courriel : contact@alsace-coaching-training.fr

FORMATIONS SUR-MESURE

FORMATIONS SUR-MESURE

Votre besoin ne correspond à aucune formation catalogue ?

ACT conçoit des formations 100% adaptées à votre contexte, vos enjeux, votre secteur.

POURQUOI LE SUR-MESURE ?

Réponse précise à votre problématique
Pas de contenu générique inutile

Adaptation à votre secteur d'activité
Exemples et cas pratiques issus de votre réalité métier

Intégration de vos outils et process
Formation directement applicable

Rythme et format flexibles
Selon vos contraintes opérationnelles

Combinaison de plusieurs thématiques
Programme hybride si besoin

EXEMPLES DE FORMATIONS SUR-MESURE

"Formation commerciale spécial chauffagistes"
Prospection + négociations adaptées aux spécificités du secteur CVC

"Management de proximité dans le BTP"
Gérer une équipe de terrain avec les contraintes chantiers

"Transformation digitale PME artisan"
Accompagner le changement numérique dans l'entreprise

"Cohésion équipe post-fusion"
Recréer du lien après une fusion ou restructuration

"Développement commercial pour techniciens"
Former vos techniciens à la posture commerciale

DÉMARCHE DE CO-CONSTRUCTION

DIAGNOSTIC (gratuit)
• Échange approfondi sur vos enjeux
• Analyse de votre contexte
• Identification des besoins précis

PROPOSITION

- Programme pédagogique détaillé
- Objectifs et livrables clairs
- Devis et planning

AJUSTEMENTS

- Échanges pour affiner le contenu
- Validation du programme final

DÉPLOIEMENT

- Formation dans vos locaux
- Ajustements en temps réel si besoin
- Suivi post-formation optionnelle

MODALITÉS

DURÉE : Selon besoin (1/2 journée à plusieurs jours)

LIEU : Vos locaux

EFFECTIF : Selon format

TARIF : Sur devis après diagnostic

FINANCEMENT : Éligible OPCO si formation $\geq$ 1 jour

UN PROJET SPÉCIFIQUE ?

Prenons 30 minutes pour en discuter. Je vous dirai en toute transparence si je peux vous accompagner ou non.

CONTACT :

Bureau : 03 67 30 12 94

Portable : 06 12 19 49 43

Courriel : contact@alsace-coaching-training.fr

CALENDRIER 2026 - SESSIONS INTER-ENTREPRISES

CALENDRIER 2026 SESSIONS INTER-ENTREPRISES

COMMERCIAL PERF+

PERF+ PROSPECTION (PC01 - 2 jours)

- 12-13 février 2026
- 21-22 mai 2026
- 17-18 septembre 2026
- 18-19 novembre 2026

PERF+ NÉGOCIATION (PC02 - 1 jour)

- 14 février 2026
- 23 mai 2026
- 19 septembre 2026
- 20 novembre 2026

PERF+ PARCOURS COMPLET (PC04 - 3 jours)

- 12-13-14 février 2026
- 21-22-23 mai 2026
- 17-18-19 septembre 2026
- 18-19-20 novembre 2026

MANAGEMENT LEAD CARE™

MODULES COURTS (LM02 - 1 jour)

Déléguer efficacement

- 6 mars 2026
- 2 octobre 2026

Recadrer sans démotiver

- 3 avril 2026
- 6 novembre 2026

Motiver son équipe

- 15 mai 2026
- 10 décembre 2026

Gérer les conflits

- 18 juin 2026
- 15 janvier 2027

PARCOURS CERTIFIANT (LM01 - 70h)

Prochaine session : Mars-Juin 2026

- Module 1 : 5-6 mars
- Module 2 : 26-27 mars
- Module 3 : 23-24 avril
- Module 4 : 14-15 mai
- Module 5 : 11-12 juin

Session suivante : Sept-Déc 2026

LIEU DES SESSIONS INTER-ENTREPRISES

Centre de formation ACT
Colmar (68)
Accès facile depuis A35
Parking gratuit

INFORMATIONS PRATIQUES

- Horaires : 9h00-12h30 / 13h30-17h00
- Café d'accueil inclus
- Déjeuner non inclus (restaurants à proximité)
- Places limitées : réservation conseillée
- Annulation possible jusqu'à 15 jours avant

RÉSERVATION

CONTACT :
Bureau : 03 67 30 12 94
Portable : 06 12 19 49 43
Courriel : contact@alsace-coaching-training.fr

Inscriptions ouvertes
Confirmation sous 48h

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Toutes nos formations sont disponibles en intra-entreprise, aux dates de votre choix.

Contactez-nous pour définir un calendrier adapté à vos contraintes.

FINANCEMENT PAR LES OPCO

FINANCEMENT PAR LES OPCO

ACT est certifié Qualiopi. Toutes nos formations sont éligibles au financement par les OPCO (Opérateurs de Compétences).



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Certificat Qualiopi n° CERT_S1025_1147
Organisme certificateur : CEVA SOLUTION Délivré le : 05.12.2025 Valable jusqu'au :
04.12.2028

Obtenue en novembre 2025
0 non-conformité lors de l'audit

Cette certification est un gage de :

Qualité pédagogique
Conformité réglementaire
Amélioration continue
Satisfaction des stagiaires

QU'EST-CE QU'UN OPCO ?

Les OPCO (Opérateurs de Compétences) sont des organismes qui collectent les contributions des entreprises pour financer la formation professionnelle.

Toute entreprise cotise à un OPCO selon son secteur d'activité.

PRINCIPAUX OPCO EN ALSACE

- OPCO EP (Entreprises de proximité)
Artisanat, commerce, professions libérales
- CONSTRUCTYS
BTP et matériaux de construction
- AFDAS
Culture, médias, loisirs
- OPCO 2i
Industrie
- AKTO
Services et numérique
- OPCOMMERCE
Commerce

TAUX DE PRISE EN CHARGE

Les taux varient selon :

- Votre OPCO
- La taille de votre entreprise
- Le type de formation

En général :

- TPE (< 11 salariés) : jusqu'à 100%
- PME (11-50 salariés) : 70% à 100%
- > 50 salariés : selon accord d'entreprise

DÉMARCHE À SUIVRE

VOUS CHOISISSEZ VOTRE FORMATION

Contact avec ACT pour inscription

ACT VOUS ENVOIE UN DEVIS

Programme détaillé + tarif

VOUS DÉPOSEZ LA DEMANDE AUPRÈS DE VOTRE OPCO

Généralement 3-4 semaines avant la formation

L'OPCO VALIDE (ou non) LA PRISE EN CHARGE

Réponse sous 10 à 20 jours

LA FORMATION A LIEU

ACT vous remet les documents pour remboursement

L'OPCO VOUS REMBOURSE

Selon le taux validé

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

ACT vous accompagne dans vos démarches :

- Identification de votre OPCO
- Fourniture des documents conformes
- Conseils sur le dossier de financement
- Attestations et feuilles d'émargement
- Suivi administratif complet

BON À SAVOIR

- Déposez votre demande au moins 3 semaines avant le début de la formation
- Certains OPCO ont des enveloppes limitées (premier arrivé, premier servi)
- Le financement n'est jamais garanti à 100%
- En cas de refus OPCO, vous pouvez autofinancer

BESOIN D'AIDE ?

Je vous aide à identifier votre OPCO et à constituer votre dossier.

CONTACT :

Bureau : 03 67 30 12 94

Portable : 06 12 19 49 43

Courriel : contact@alsace-coaching-training.fr

INFORMATIONS PRATIQUES (1/2)

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEUX D'INTERVENTION

INTRA-ENTREPRISE (recommandé)

- Dans vos locaux
- Partout en Alsace
- Gain de temps pour vos équipes
- Confidentialité assurée
- Adaptation à votre environnement

INTER-ENTREPRISES

- Centre de formation ACT, Colmar
- Accès facile (A35)
- Parking gratuit
- Salles équipées

EFFECTIFS

Coaching individuel : 1 personne

Coaching collectif : 5 à 15 personnes

Formations commerciales : 4 à 10 personnes

Formations management : 6 à 12 personnes

→ Effectif réduit pour favoriser l'interactivité et la personnalisation

HORAIRES

Journée type :

- Matin : 9h00 - 12h30
- Après-midi : 13h30 - 17h00

Horaires flexibles en intra-entreprise selon vos contraintes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support de présentation visuel
- Livrets stagiaires remis à chacun
- Fiches outils pratiques
- Mises en situation / jeux de rôles
- Études de cas sectorielles
- Quiz et autodiagnostic
- Vidéoprojecteur (fourni en inter)
- Paperboard et marqueurs

LIVRABLES

À l'issue de chaque formation :

- Livret stagiaire complet
- Fiches outils personnalisées
- Plan d'action individuel
- Attestation de formation
- Certificat de réalisation (pour OPCO)

RESTAURATION

Sessions inter-entreprises :

- Café d'accueil offert
- Déjeuner non inclus
- Nombreux restaurants à proximité

Session intra-entreprise :

- À définir avec vous

INFORMATIONS PRATIQUES (2/2)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

PREMIER CONTACT

- Par téléphone ou courriel
- Échange sur votre besoin
- Envoi du programme détaillé

DEVIS & CONVENTION

- Devis personnalisé sous 48h
- Convention de formation
- Signature électronique possible

ORGANISATION

- Validation des dates
- Convocations envoyées
- Préparation logistique

FORMATION

- Intervention selon programme
- Émargement quotidien
- Évaluation continue

SUIVI

- Documents administratifs remis
- Questionnaire de satisfaction
- Suivi post-formation si souhaitée

TARIFS & PAIEMENT

- Tarifs nets de TVA (exonération)
- Paiement à 30 jours fin de mois
- Paiement échelonné possible (parcours longs)
- Remboursement OPCO selon accord

Afin de faciliter l'accès à la formation et d'accompagner la gestion de trésorerie de nos clients, des modalités de règlement échelonné peuvent être proposées.

ANNULATION & REPORT

Par le client :

- Gratuit jusqu'à 15 jours avant
- 50% du montant entre 15 et 7 jours
- 100% du montant moins de 7 jours

Par ACT :

- Report ou remboursement intégral
- Indemnité de 150€ si annulation < 48h

DÉLAIS D'ACCÈS

- Sessions inter-entreprises : inscription possible jusqu'à 15 jours avant le démarrage (sous réserve de places disponibles)
- Formations intra-entreprise : délai adaptable selon vos contraintes (généralement 3 à 6 semaines)
- Formations financées par OPCO : prévoir 4 semaines minimum pour instruction du dossier
- En cas d'urgence avérée : nous contacter pour étudier les possibilités

DROIT DE RÉTRACTATION Conformément à l'article L.6353-5 du Code du travail, les actions de formation professionnelle continue sont exclues du droit de rétractation prévu à l'article L.221-18 du Code de la consommation. Toutefois, pour les formations incluant des séquences à distance, un délai de rétractation de 10 jours s'applique à compter de la signature du contrat.

ACCESSIBILITÉ

Nous étudions toute situation de handicap pour adapter nos formations.

Référent handicap : **Éric Wernert**

Tel : 06 12 19 49 43

AGEFIPH ALSACE (BAS-RHIN 67 / HAUT-RHIN 68)

- Email : rhf.67-68@adapeipapillonsblancs.alsace
- Structure **partenaire** : Adapei Papillons Blancs d'Alsace

→ Contactez-nous en amont pour étudier les aménagements possibles

ÉVALUATION

Chaque formation fait l'objet de :

- Évaluation des acquis en continu
- Quiz de validation des compétences
- Questionnaire de satisfaction à chaud
- Questionnaire à froid (3 mois après)

Taux de satisfaction 2025 : 96%

RÉCLAMATIONS & MÉDIATION

Votre satisfaction est notre priorité.

En cas d'insatisfaction ou de réclamation :

- Contactez-nous par courriel : contact@alsace-coaching-training.fr
- Ou par courrier : ACT - Service Réclamations - 48 rue de vienne 68000 COLMAR
- Réponse garantie sous 10 jours ouvrés

En cas de litige persistant, vous pouvez saisir gratuitement le médiateur de la consommation :
Médiateur de la consommation CNPM - MÉDIATION DE LA CONSOMMATION - 27 avenue de la Libération - 42400 Saint-Chamond - Site : mediation-consommation.fr

ENGAGEMENT QUALITÉ (1/2)

NOTRE ENGAGEMENT QUALITÉ

La certification Qualiopi obtenue en août 2025 avec 0 non-conformité témoigne de notre exigence qualité.

Mais au-delà de la certification, voici nos engagements concrets envers vous.

AVANT LA FORMATION

- Diagnostic précis de vos besoins
- Écoute active, sans a priori
- Programmes adaptés à votre contexte
- Pas de catalogue figé, personnalisation
- Objectifs clairs et mesurables
- Vous savez où vous allez
- Information complète et transparente
- Contenu, tarif, financement, modalités
- Réactivité
- Réponse sous 24h à vos demandes

PENDANT LA FORMATION

- Formateur expérimenté
- 40 ans de pratique terrain
- Pédagogie active et participative
- Vous êtes acteur, pas spectateur
- Cas pratiques sectoriels
- Exemples issus de votre réalité
- Outils directement utilisables
- Vous repartez avec du concret
- Groupes restreints
- Attention personnalisée garantie

- Climat bienveillant et exigeant
- Droit à l'erreur, engagement sur les résultats

APRÈS LA FORMATION

- Documents administratifs complets
- Attestations, certificats, émargements
- Supports pédagogiques remis
- Livrets, fiches outils, plan d'action
- Évaluation systématique
- À chaud et à froid (3 mois)
- Disponibilité post-formation
- Questions ponctuelles bienvenues
- Suivi optionnel
- Séances d'ancrage si besoin

ENGAGEMENT QUALITÉ (2/2)

NOS INDICATEURS QUALITÉ 2025

- Taux de satisfaction global : 96%
- Taux d'atteinte des objectifs : 93%
- Taux de recommandation : 98%
- Taux d'assiduité : 99%

→ Données issues des stagiaires formés en 2025

CE QU'ILS DISENT DE NOS FORMATIONS

"Enfin une formation qui parle notre langage ! Éric connaît nos contraintes et nous donne des outils qu'on peut utiliser dès le lendemain."

— Luc L., dirigeant CVC

"J'ai participé à beaucoup de formations. Celle-ci se démarque par son pragmatisme et l'expérience terrain d'Éric."

— Julie L., responsable commerciale

"Le parcours LEAD CARE™ m'a transformé en tant que manager. J'ai gagné en confiance et mes équipes me le rendent bien."

— Valerian L., manager BTP

NOTRE DIFFÉRENCE

Ce que nous ne sommes pas :

- Un organisme généraliste vendant du catalogue standard
- Une boîte de consultants hors-sol
- Un formateur théorique sans expérience terrain

Ce que nous sommes :

- Un professionnel expérimenté (40 ans)
- Spécialisé PME/artisanat alsacien
- Avec des méthodes éprouvées et personnalisées
- Focalisé sur vos résultats concrets

NOTRE PROMESSE

Si vous ne sentez pas de valeur ajoutée concrète dans les 2 premières heures de formation, nous arrêtons et vous ne payez rien.

Pourquoi ? Parce que je ne veux travailler qu'avec des clients satisfaits.

RÉFÉRENCES & PARTENAIRES

Nous intervenons régulièrement pour :

- PME du secteur chauffage & génie climatique
- Entreprises BTP et construction
- Artisans (menuiserie, plomberie, électricité...)
- Commerces de proximité
- Prestataires de services B2B

Liste de références sur demande.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Certificat Qualiopi n° CERT_S1025_1147
Organisme certificateur : CEVA SOLUTION Délivré le : 05.12.2025 Valable jusqu'au :
04.12.2028

BULLETIN D'INSCRIPTION

BULLETIN D'INSCRIPTION

À retourner par courriel à conatct@alsace-coaching-training.fr

FORMATION CHOISIE

- ☐ CD01 - Coaching individuel
- ☐ CD02 - Coaching collectif
- ☐ PC01 - PERF+ Prospection (2j)
- ☐ PC02 - PERF+ Négociation (1j)
- ☐ PC04 - PERF+ Parcours complet (3j)
- ☐ LM01 - LEAD CARE™ 70h
- ☐ LM02 - Module court : _____
- ☐ Autre (précisez) : _____

Session souhaitée (si inter) : _____

ENTREPRISE

Raison sociale : _____
Adresse : _____
Code postal : _____ Ville : _____
SIRET : _____
Code NAF : _____
Effectif : _____

RESPONSABLE FORMATION

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Téléphone : _____
Courriel : _____

PARTICIPANT(S)

Participant 1 :
Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____
Courriel : _____

Participant 2 :

Nom : _____

Prénom : _____

Fonction : _____

Courriel : _____

(Joindre une feuille si plus de 2 participants)

FINANCEMENT

☐ Financement OPCO

Nom de l'OPCO : _____

☐ Fonds propres

☐ Mixte OPCO + fonds propres

BESOINS SPÉCIFIQUES

Situation de handicap nécessitant un aménagement ?

☐ Oui ☐ Non

Si oui, précisez : _____

Attentes particulières : _____

SIGNATURE

Je soussigné(e), représentant(e) légal(e) de l'entreprise citée ci-dessus, certifie l'exactitude des informations communiquées et demande l'inscription à la formation mentionnée.

Fait à : _____ Le : _____

Signature et cachet de l'entreprise :

PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES (RGPD) Les informations recueillies dans ce formulaire font l'objet d'un traitement informatique destiné à la gestion administrative et pédagogique des formations par ACT (SIRET 988 428 975 000 11). Conformément au Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) et à la loi Informatique et Libertés, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation, d'opposition et de suppression des données vous concernant. Pour exercer ces droits ou pour toute question relative au traitement de vos données personnelles, vous pouvez nous contacter : • Par courriel : contact@alsace-coaching-training.fr • Par courrier : ACT – 48 rue de Vienne 68000 COLMAR
Vos données sont conservées pendant la durée nécessaire à la gestion de votre formation et conformément aux obligations légales (notamment conservation des documents de formation pendant 3 ans).

Documents à joindre (si OPCO) :

- Copie du devis ACT signé
- Accord de prise en charge OPCO

Après réception de votre bulletin, vous recevrez sous 48h :

- Confirmation d'inscription
- Convention de formation
- Convocation(s) des participants

CONTACT & INFORMATIONS LÉGALES

PRÊT À PASSER À L'ACTION ?

Que vous ayez un besoin précis ou une simple question, je suis là pour échanger avec vous.

Premier échange gratuit et sans engagement.

- **TÉLÉPHONE BUREAU & PORTABLE**

- 03 67 30 12 94 / 06 12 19 49 43
- Du lundi au vendredi, 9h-18h

- **COURRIEL**

- contact@alsace-coaching-training.fr
- Réponse sous 24h ouvrées

- **SITE WEB**

- www.alsace-coaching-training.fr
- Catalogue en ligne + actualités

- **LOCALISATION**

- ACT - Alsace Coaching & Training
- Colmar (68)
- Interventions en Alsace

RENCONTRONS-NOUS

- Échange téléphonique gratuit (30 min)
- Rendez-vous dans vos locaux
- Visioconférence si distance

→ L'objectif : comprendre votre besoin et vous dire en toute transparence si je peux vous aider.

SUIVEZ-NOUS

- LinkedIn : ACT - Éric Wernert
- Newsletter mensuelle : conseils et retours d'expérience (inscription sur le site)



ACT

ALSACE COACHING & TRAINING

L'humain au cœur de la réussite

Coaching & Formation pragmatiques
pour dirigeants et équipes

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Certificat Qualiopi n° CERT_S1025_1147

Organisme certificateur : CEVA SOLUTION Délivré le : 05.12.2025 Valable
jusqu'au : 04.12.2028

40 ans d'expérience terrain au service
de votre développement

SIRET : 988 428 975 000 11

N° déclaration d'activité : 446 80395268

(Enregistré auprès du préfet de région Grand Est)

Conditions Générales de Vente disponibles sur demande Règlement Intérieur
disponible sur demande Consultables sur : www.alsace-coaching-training.fr

Numéro de TVA – FR 419 884 289 75

© ACT 2026 - Catalogue Formations
Tous droits réservés

Document non contractuel
Programmes et tarifs susceptibles de modifications

