# CATALOGUE ACT 2026

## Coaching et formations pragmatiques pour dirigeants et équipes

Réf. CATA-ACT-2026-00

ACT – Alsace Coaching & Training | 48 rue de Vienne, 68000 Colmar | SIRET 988 428 975 00011 | NDA 44680395268 – DREETS Grand Est | Qualiopi N° CERT_S1025_1147 – CEVA SOLUTION

*Plus de 40 ans d'expérience terrain au service de votre développement*

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action 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

*Colmar / Alsace / interventions en entreprise*

*« L'expérience au service de votre performance »*

## Édito

Diriger aujourd'hui demande de tenir ensemble la performance, l'engagement des équipes et la solidité de l'organisation. Recrutement difficile, tension sur les marges, baisse de motivation commerciale, prise de fonction managériale, transmission ou réorganisation : derrière chaque sujet, il faut des réponses concrètes, applicables et compatibles avec la réalité du terrain.

ACT accompagne les dirigeants, artisans, managers et équipes qui veulent avancer avec méthode. Notre approche repose sur l'expérience, la clarté des objectifs, la mise en pratique et le suivi des résultats. Nous intervenons pour clarifier une situation, structurer une mission, faire progresser une équipe commerciale, professionnaliser le management ou remettre de la fluidité dans l'organisation.



**Éric Wernert / fondateur d'ACT / Alsace Coaching & Training**

> **Une mission ACT doit produire un effet utile : des objectifs clairs, des outils concrets, des comportements observables et un livrable remis au client ou au participant.**

Ce catalogue 2026 présente l'ensemble des offres ACT dans une version directement utilisable pour vos échanges clients, vos demandes OPCO et la publication sur le site ACT.

## L'approche ACT

ACT intervient dans les univers où la progression passe d'abord par le terrain : artisanat, BTP, CVC, commerce de proximité, services B2B et PME de croissance. La logique d'intervention reste constante : analyser la situation réelle, transformer le besoin en objectif mesurable, entraîner les pratiques utiles et remettre un livrable exploitable immédiatement.

- Approche ancrée terrain : cas réels, situations vécues, exemples directement transférables.
- Objectifs mesurables : maîtrise, développement, pilotage et gestion de situations concrètes.
- Méthodes actives : mises en situation, jeux de rôle, études de cas, grilles d'observation, plans d'action.
- Traçabilité qualité : présence, évaluations, attestations, certificats et suivi à froid selon les offres.

## Les univers ACT

| Univers | Code | Format | Durée | Public principal | Finalité |
|---|---|---|---|---|---|
| **CARE** | CD01 | Mission individuelle | 3 à 12 séances | Dirigeant, artisan, manager | Clarifier, arbitrer, agir |
| **CARE** | CD02 | Mission collective | 1 à 3 jours | Équipe, CODIR, exploitation | Aligner et relancer la coopération |
| **ORG CARE** | OC01 | Mission organisationnelle | 4 à 12 semaines | Direction, CODIR, PME | Structurer rôles, rituels et priorités |
| **PERF+** | PC01 | Formation | 2 j /14 h | Commerciaux et profils terrain | Prospecter utilement |
| **PERF+** | PC02 | Formation | 1 j / 7 h | Commerciaux et dirigeants | Négocier et conclure |
| **PERF+** | PC04 | Parcours complet | 3 j / 21 h | Équipes commerciales | De la prospection à la conclusion |
| **LEAD CARE** | LM01 | Cycle management | 70 h / 10 j | Managers et responsables d'équipe | Piloter une équipe avec méthode |
| **LEAD CARE** | LM02 | Modules courts | 1 ou 2 j | Managers de proximité | Renforcer une compétence ciblée |

## Univers CARE

CARE regroupe les missions d'accompagnement individuel et collectif destinées aux dirigeants, managers et équipes qui doivent clarifier une situation, remettre de l'alignement ou accélérer une mise en action.

### CD01 / Coaching individuel dirigeants

*Mission individuelle de clarification, arbitrage et mise en action*

| | |
|---|---|
| **Public** | Dirigeants de PME, artisans, managers en prise de fonction, cadres en transition, entrepreneurs face à un enjeu stratégique |
| **Format** | Mission individuelle en présentiel ou à distance selon le contexte |
| **Durée** | 3 à 12 séances de 1 h à 1 h 30 |
| **Rythme** | En général une séance toutes les 2 à 3 semaines |
| **Lieu** | Dans vos locaux, en lieu neutre en Alsace ou à distance |

### Objectifs opérationnels

- Clarifier 1 à 3 priorités stratégiques ou managériales à l'issue de la phase de cadrage.
- Préparer une décision, une négociation ou une transition avec des critères d'arbitrage explicites.
- Développer des comportements observables de pilotage : cadrer, trancher, déléguer, recadrer, communiquer.
- Formaliser un plan d'action individuel avec échéances, indicateurs et points de contrôle.
- Gérer la pression de la fonction sans perdre la qualité de décision ni l'efficacité d'exécution.

### Déroulé

- Séance 1 : diagnostic, clarification des enjeux, objectifs de la mission et cadre de confidentialité.
- Séances intermédiaires : travail sur les faits, mise à distance, exploration d'options, choix d'actions testables.
- Mises en situation quand utile : entretien sensible, arbitrage, négociation, prise de parole ou recadrage.
- Séance finale : bilan de progression, consolidation des acquis et feuille de route autonome.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Questionnement structuré, écoute active, reformulation et confrontation bienveillante.
- Travail à partir de situations réelles apportées par le participant.
- Grille de progression individuelle, suivi des engagements et ajustement entre les séances.

### Modalités d'évaluation

- Positionnement initial sur les objectifs et les critères de progression.
- Évaluation continue par grille d'observation des actions engagées et des comportements travaillés.
- Bilan final contradictoire sur l'atteinte des objectifs et point de suivi à froid possible à 3 mois.

### Livrable remis

- Note de cadrage de mission.
- Plan d'action individuel.
- Bilan de progression et feuille de route de consolidation.

*Financement : l'éligibilité OPCO du coaching individuel dépend du cadrage retenu. Validation préalable indispensable avant tout dépôt.*

## CD02 / Coaching collectif et team building

*Mission collective de cohésion, alignement et relance des pratiques d'équipe*

| | |
|---|---|
| **Public** | Équipes de direction, équipes opérationnelles, collectifs en phase de changement ou de tension |
| **Format** | Séminaire, atelier thématique ou mission collective sur plusieurs séances |
| **Durée** | 1 à 3 jours selon le besoin, avec suivi optionnel |
| **Effectif** | 5 à 15 participants |
| **Lieu** | Vos locaux ou lieu externe facilitant la prise de recul |

### Objectifs opérationnels

- Identifier les points de friction qui ralentissent la coopération.
- Aligner le collectif sur un objectif commun, des règles de fonctionnement et des priorités observables.
- Construire un plan d'action collectif avec responsables, échéances et modalités de suivi.
- Développer la qualité des échanges : prise de parole, écoute, recadrage, décision collective.

### Déroulé

- Phase 1 : diagnostic amont par entretiens et cadrage du format.
- Phase 2 : intervention collective, ateliers structurés, formalisation des décisions et engagements.
- Phase 3 : séance d'ancrage à 1 ou 3 mois selon le format retenu.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Ateliers collaboratifs, séquences de co-construction, observation factuelle des dynamiques d'équipe.
- Restitution centrée sur les comportements, les décisions et les conditions de coopération utiles.
- Aucune confusion avec un accompagnement thérapeutique de groupe : la mission reste professionnelle et orientée performance collective.

### Modalités d'évaluation

- Diagnostic collectif en amont.
- Grille d'observation des interactions pendant l'intervention.
- Bilan collectif final, évaluation des acquis et questionnaire de suivi à froid.

### Livrable remis

- Synthèse de diagnostic collectif.
- Plan d'action collectif validé en séance.
- Compte-rendu de suivi et points de vigilance.

## Univers ORG CARE

ORG CARE s'adresse aux entreprises qui doivent clarifier leur organisation, fluidifier leurs décisions et remettre de la cohérence entre les rôles, les priorités et les rituels de pilotage.

### OC01 / Mission d'alignement organisationnel

*Mission d'organisation pour dirigeants, CODIR et PME en phase de structuration ou de transformation*

| | |
|---|---|
| **Public** | Dirigeants, CODIR, responsables d'activité, PME en croissance, réorganisation ou transmission |
| **Format** | Mission sur mesure combinant diagnostic, ateliers et suivi de mise en œuvre |
| **Durée** | 4 à 12 semaines selon le périmètre |
| **Périmètre** | Rôles, responsabilités, circuits de décision, rituels, priorités et coordination |
| **Lieu** | Principalement dans l'entreprise, avec séquences à distance possibles |

### Objectifs opérationnels

- Diagnostiquer les écarts entre l'organisation voulue et l'organisation effectivement vécue.
- Cartographier les rôles, les responsabilités et les interfaces critiques.
- Définir 3 à 5 priorités d'organisation liées à la performance, à la fluidité et à la responsabilisation.
- Piloter un plan d'action à 90 jours avec responsables, rituels et indicateurs simples.
- Gérer une phase de changement sans laisser perdurer les zones floues de décision ou d'exécution.

### Déroulé

- Phase 1 : diagnostic par entretiens, analyse documentaire et observation des pratiques.
- Phase 2 : atelier d'alignement, partage des constats, arbitrages et clarification des priorités.
- Phase 3 : chantiers ciblés sur les réunions, la délégation, les circuits de validation et le pilotage.
- Phase 4 : revue de déploiement et ajustement de la feuille de route.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Approche concrète centrée sur les faits, les flux de décision et les points de blocage opérationnels.
- Travail en atelier avec documents de pilotage, cartographie simple et routines de management.
- Accompagnement du dirigeant et des relais internes pour sécuriser la mise en œuvre.

### Modalités d'évaluation

- Diagnostic initial avec points forts, points de risque et priorités.
- Évaluation des évolutions via une grille d'observation des rituels, des rôles et de la prise de décision.
- Revue de mise en œuvre à 30, 60 et 90 jours selon le format retenu.

### Livrable remis

- Note de diagnostic organisationnel.
- Cartographie simple des rôles et circuits de décision.
- Feuille de route à 90 jours et tableau de pilotage.

## Univers PERF+

PERF+ regroupe les formations commerciales terrain conçues pour les dirigeants-commerciaux, les commerciaux, les techniciens en contact client et les équipes qui veulent sécuriser leur prospection, leur négociation et leur capacité à conclure.

### PC01 / PERF+ Prospection

*Formation terrain pour obtenir des rendez-vous qualifiés et structurer la prospection*

| | |
|---|---|
| **Public** | Commerciaux, dirigeants-commerciaux, techniciens en responsabilité commerciale |
| **Format** | Formation inter ou intra-entreprise |
| **Durée** | 2 jours / 14 heures |
| **Effectif** | 4 à 10 participants |
| **Prérequis** | Pratique ou projet de prospection, maîtrise du français, ordinateur portable recommandé |

### Objectifs opérationnels

- Construire un plan de prospection hebdomadaire et mensuel adapté à son portefeuille.
- Identifier et qualifier les bons prospects à l'aide de critères explicites.
- Maîtriser l'appel de prospection en trois phases et obtenir des rendez-vous qualifiés.
- Gérer les objections du premier contact sans perdre l'objectif commercial.
- Organiser son suivi multicanal et ses indicateurs de relance.

### Déroulé

- Jour 1 matin : diagnostic des pratiques, erreurs fréquentes, construction du plan de prospection.
- Jour 1 après-midi : fichier prospects, script d'appel, mail de prospection, atelier de personnalisation.
- Jour 2 matin : entraînement à l'appel, traitement des objections, jeux de rôle et débriefing.
- Jour 2 après-midi : planification des 30 prochains jours, indicateurs et ancrage terrain.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Pédagogie active avec 70 % de pratique utile.
- Jeux de rôle, débriefing, cas issus du terrain des PME, artisans et métiers techniques.
- Supports visuels, fiches outils et plan d'action individuel.

### Modalités d'évaluation

- Auto-positionnement en amont et recueil des attentes individuelles.

- Mises en situation évaluées et exercices corrigés pendant la formation.
- Jeux de rôle évalués, quiz de validation et plan d'action individuel en fin de parcours.
- Questionnaire de suivi à 3 mois.

### Livrable remis

- Livret participant complet.
- Fiches outils : scripts, grille de qualification, trame de relance.
- Plan d'action personnalisé.
- Attestation de formation et certificat de réalisation.

*Référence tarifaire issue du catalogue source : 1 200 € HT par participant en inter-entreprises. Intra-entreprise sur devis.*

## PC02 / PERF+ Négociation

*Formation terrain pour conduire un entretien de vente, traiter les objections et conclure*

| | |
|---|---|
| **Public** | Commerciaux, techniciens négociateurs, dirigeants-commerciaux |
| **Format** | Formation inter ou intra-entreprise |
| **Durée** | 1 jour / 7 heures |
| **Effectif** | 4 à 10 participants |
| **Horaires types** | 9h00–12h30 / 13h30–17h00 |

### Objectifs opérationnels

- Structurer un entretien de vente en étapes claires et reproductibles.
- Découvrir les vrais besoins client par un questionnement utile et une écoute active.
- Construire un argumentaire concret fondé sur caractéristiques, avantages et bénéfices.
- Gérer les objections prix, délais, concurrence et hésitation finale.
- Conclure au bon moment à partir de signaux d'achat identifiés.

### Déroulé

- Matin : auto-diagnostic, structure de l'entretien, découverte client, reformulation et grille de questionnement.
- Après-midi : argumentaire, traitement des objections, techniques de closing et mises en situation.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Alternance de méthodes courtes, exercices pratiques, simulations et débriefing individuel.
- Contextualisation aux cycles de vente des participants et à la réalité des PME.
- Outils simples, mémorisables et directement transférables sur le terrain.

### Modalités d'évaluation

- Auto-diagnostic et recueil des attentes en début de session.
- Jeux de rôle observés avec grille d'évaluation pendant la formation.
- Mise en situation finale, quiz de validation et plan d'action individuel.
- Questionnaire à froid à 3 mois.

### Livrable remis

- Livret participant.
- Fiches outils : grille de découverte, traitement des objections, techniques de closing.
- Plan d'action individuel.
- Attestation de formation et certificat de réalisation.

*Référence tarifaire issue du catalogue source : 600 € HT par participant en inter-entreprises. Intra-entreprise sur devis.*

### PC04 / PERF+ Parcours complet

*Parcours de 3 jours pour couvrir tout le cycle commercial, de la prospection à la conclusion*

| | |
|---|---|
| **Public** | Équipes commerciales, dirigeants-commerciaux, techniciens en responsabilité commerciale |
| **Format** | Parcours inter ou intra-entreprise |
| **Durée** | 3 jours / 21 heures |
| **Effectif** | 4 à 10 participants |
| **Organisation** | 2 jours prospection + 1 jour négociation, consécutifs ou espacés |

#### Objectifs opérationnels

- Construire un plan de prospection et qualifier efficacement les prospects.
- Maîtriser l'appel de prospection et obtenir davantage de rendez-vous qualifiés.
- Conduire un entretien de vente structuré du besoin à la conclusion.
- Traiter les objections à distance et en rendez-vous sans perte de cap commercial.
- Formaliser un plan d'action commercial complet et pilotable après la formation.

#### Déroulé

- Jours 1 et 2 : prospection, ciblage, plan, appels, objections, relance, indicateurs.
- Jour 3 : négociation, structure de l'entretien, argumentaire, objections, closing.
- Fil rouge de synthèse avec mise en situation finale et plan de déploiement.

#### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- Pédagogie progressive et intensive, centrée sur la pratique utile.
- Exercices corrigés, jeux de rôle, cas de synthèse et débriefings terrain.
- Supports et outils remis pour une appropriation immédiate en entreprise.

#### Modalités d'évaluation

- Auto-positionnement et diagnostic de pratique commerciale en amont.
- Évaluations progressives pendant les 3 jours.
- Jeu de rôle de synthèse évalué, quiz de validation et plan d'action complet en fin de parcours.
- Questionnaire à froid à 3 mois.

#### Livrable remis

- Livrets participants complets.
- Ensemble des outils PERF+ : scripts, grilles, trames et fiches objections.
- Plan d'action commercial personnalisé.
- Attestation de formation et certificat de réalisation.

*Référence tarifaire issue du catalogue source : 1 650 € HT par participant en inter-entreprises. Intra-entreprise sur devis.*

## Univers LEAD CARE

LEAD CARE est le cycle ACT dédié au leadership, au pilotage d'équipe et à la montée en compétence des managers. Il combine apports structurés, entraînement, accompagnement inter-modules et mise en application terrain.

## LM01 / LEAD CARE / cycle management 70 heures

*Cycle de professionnalisation management pour managers de proximité, managers confirmés et responsables d'équipe*

| | |
|---|---|
| **Public** | Nouveaux managers, managers expérimentés, responsables d'équipe, dirigeants encadrant un collectif |
| **Format** | Cycle de 10 jours organisé en 5 modules |
| **Durée** | 70 heures / 10 jours sur 3 à 4 mois |
| **Effectif** | 6 à 12 participants |
| **Rythme** | 1 session de 2 jours tous les 15 à 21 jours |

### Objectifs opérationnels

- Maîtriser les fondamentaux du management et les situer dans son contexte d'équipe.
- Développer une posture de leader observable : cadrer, déléguer, donner du feedback, recadrer, suivre.
- Piloter l'activité de l'équipe par objectifs, rituels, tableaux de bord et entretiens utiles.
- Gérer les situations complexes : conflits, recadrage, démotivation, changement et arbitrages.
- Créer un climat de confiance exigeant, compatible avec la performance et la responsabilisation.

### Déroulé

- Module 1 : posture managériale, rôle, styles de management, communication, auto-diagnostic.
- Module 2 : pilotage d'équipe, objectifs, délégation, réunions, tableaux de bord et reporting.
- Module 3 : motivation et engagement, feedback, reconnaissance, entretiens individuels, signaux faibles.
- Module 4 : situations difficiles, conflit, recadrage, accompagnement d'un collaborateur en difficulté.
- Module 5 : transformation et agilité, conduite du changement, autonomie, bilan final.

### Méthodes pédagogiques et d'accompagnement

- 40 % d'apports structurés et 60 % de pratique utile.
- Mises en situation réelles, études de cas, coaching entre les modules et plan d'action à chaque étape du cycle.
- Cycle pensé pour une mise en application rapide dans la réalité des PME.

### Modalités d'évaluation

- Auto-diagnostic initial et positionnement sur les 5 modules.
- Évaluations continues : quiz, études de cas, mises en situation, plans d'action inter-modules.
- Évaluation sommative globale et soutenance d'un projet managérial.
- Questionnaire à 3 mois et entretien de suivi optionnel.

### Livrable remis

- 5 livrets pédagogiques.
- Boîte à outils management de plus de 70 fiches.
- Accès e-learning pendant 3 mois.
- Attestation de formation et certificat de réalisation.

*Référence tarifaire issue du catalogue source : 4 900 € HT par participant en inter-entreprises. Tarification intra-entreprise sur devis.*

### LM02 / Modules management courts

*Ces modules peuvent être suivis à l'unité en inter ou en intra-entreprise. Chaque mission se construit à partir de situations terrain apportées par les participants.*

| Module | Durée | Objectifs opérationnels | Évaluation |
|---|---|---|---|
| **Déléguer efficacement** | 1 jour | Identifier ce qui peut être délégué, cadrer la demande et suivre sans micro-manager. | Mise en situation + plan d'action |
| **Recadrer sans démotiver** | 1 jour | Préparer l'entretien, formuler un message factuel et conduire le suivi. | Jeu de rôle + grille d'observation |
| **Motiver son équipe** | 1 jour | Repérer les leviers de motivation, renforcer la reconnaissance et prévenir le désengagement. | Cas pratique + quiz |
| **Gérer les conflits** | 1 jour | Identifier l'origine du conflit, conduire une régulation et éviter la récidive. | Simulation + grille d'observation |
| **Conduire un entretien individuel** | 1 jour | Préparer l'entretien, fixer des objectifs partagés et formaliser le suivi. | Simulation + plan d'action |
| **Animer des réunions efficaces** | 1 jour | Structurer la réunion, distribuer la parole et conclure par des décisions claires. | Mise en situation |
| **Manager le changement** | 2 jours | Analyser les résistances, communiquer clairement et piloter un plan simple de transformation. | Cas fil rouge + restitution |
| **Développer l'autonomie** | 1 jour | Évaluer le niveau d'autonomie et transférer la responsabilité avec le bon niveau de contrôle. | Cas pratique + feuille de progression |

## Cadre qualité et informations pratiques

| | |
|---|---|
| **Dénomination** | ACT / Alsace Coaching & Training |
| **Adresse** | 48 rue de Vienne, 68000 Colmar |
| **SIRET** | 988 428 975 00011 |
| **RCS** | Colmar 988 428 975 |
| **TVA intracommunautaire** | FR41988428975 |
| **NDA** | 44680395268 / DREETS Grand Est |
| **Certification** | Qualiopi CERT_S1025_1147 / CEVA SOLUTION / validité du 05.12.2025 au 04.12.2028 |
| **Référent handicap** | Éric Wernert |
| **Contact** | 03 67 30 12 94 / 06 12 19 49 43 / contact@alsace-coaching-training.fr / www.alsace-coaching-training.fr |

### Traçabilité et conformité

- Feuilles d'émargement ou preuves de présence selon le format retenu.
- Positionnement en amont, évaluation en cours, évaluation à chaud en fin de mission et évaluation à froid à 3 mois lorsque le format s'y prête.
- Attestation de formation et certificat de réalisation pour les actions éligibles.
- Livrable remis : support participant, fiches outils, plan d'action, synthèse ou tableau de bord selon l'offre.
- CGV / CGU ACT version en vigueur, applicables aux prestations concernées.
- Règlement intérieur ACT version en vigueur, applicable aux stagiaires des actions de formation, conformément aux articles L.6352-3, L.6352-5, L.6353-8, L.6353-9, R.6352-1, R.6352-2 et R.6352-9 du Code du travail.
- Procédure de réclamation, information accessibilité handicap, indicateurs de résultats avec leur méthode de calcul, règlement intérieur (dont la procédure violences, harcèlement et discriminations) et CGV remis ou accessibles avant l'inscription définitive.

# Cadre du coaching professionnel

> **Le coaching ACT est un accompagnement professionnel orienté objectifs, décision, posture et mise en action. Il ne se substitue ni à une thérapie, ni à un acte médical, ni à une prise en charge psychologique.**

Si une situation relève du soin, de la santé mentale ou d'une médiation spécialisée, ACT oriente la personne vers le professionnel compétent. Cette distinction garantit la lisibilité du catalogue pour les clients, les OPCO et la diffusion web.

### Références contractuelles

- Les CGV / CGU couvrent les prestations de formation professionnelle, coaching individuel et collectif, conseil commercial et accompagnement.
- Un devis détaillé précisant l'offre, le public, la durée, les modalités, les tarifs et les conditions d'exécution est établi avant toute commande.
- Conditions standards rappelées par les CGV : règlement à 30 jours fin de mois par virement, avec politique d'annulation graduée selon le délai de désistement.
- Le règlement intérieur s'applique à tous les stagiaires participant à une action de formation ACT, en présentiel, en entreprise ou à distance, pour les sessions de moins de 500 heures.
- La seule présence d'une offre dans le catalogue ne vaut ni engagement contractuel automatique, ni validation de prise en charge par un OPCO, ni confirmation de session sans accord écrit ACT.

### Financement et organisation des inscriptions

- Les actions relevant de la formation professionnelle sont identifiées dans le présent catalogue comme telles et sont présentées dans un format exploitable pour les clients et les OPCO, notamment Constructys.
- Les offres PERF+ et LEAD CARE constituent les références prioritaires pour les demandes de financement formation, sous réserve de validation du dossier, du public, du calendrier et des conditions de prise en charge par l'organisme financeur.
- Le coaching individuel, le coaching collectif et les missions ORG CARE ne valent pas, par leur seule dénomination commerciale, action de formation finançable ; leur traitement contractuel et leur éligibilité éventuelle doivent être appréciés au cas par cas avant tout dépôt OPCO.
- Pour chaque action retenue : programme détaillé, devis, convention ou contrat, calendrier, évaluations, attestations et certificats peuvent être remis au client et à l'OPCO.
- Sessions inter-entreprises 2026 repérées au catalogue source : PC01 en février, mai, septembre et novembre ; PC02 en février, mai, septembre et novembre ; PC04 en février, mai, septembre et novembre ; LM01 et LM02 sur calendrier communiqué par ACT.
- L'accessibilité handicap et les adaptations nécessaires sont étudiées en amont de l'inscription ou du démarrage de la mission.

### Contacts

| | |
|---|---|
| **Téléphone** | 03 67 30 12 94 - 06 12 19 49 43 |
| **Courriel** | contact@alsace-coaching-training.fr |
| **Site web** | www.alsace-coaching-training.fr |
| **Adresse** | 48 rue de Vienne, 68000 Colmar |
| **Modalités d'accès** | Inter-entreprises à Colmar ou intra-entreprise dans vos locaux, selon la mission |

## Bon de commande

À compléter par le client et à retourner signé avec le devis, la convention ou le contrat applicable. Ce document a vocation à formaliser un engagement ferme sous réserve de validation définitive des prérequis administratifs et, le cas échéant, des conditions de prise en charge OPCO.

| | |
|---|---|
| **Organisme** | ACT / Alsace Coaching & Training |
| **Adresse** | 48 rue de Vienne, 68000 Colmar |
| **SIRET** | 988 428 975 00011 |
| **RCS** | Colmar 988 428 975 |
| **NDA** | 44680395268 |
| **TVA** | FR41988428975 |
| **Contact** | 03 67 30 12 94 - contact@alsace-coaching-training.fr |
| **Référence devis / proposition** | |
| **Raison sociale du client** | |
| **Adresse de facturation** | |
| **Contact / fonction** | |
| **Téléphone / courriel** | |
| **SIRET client** | |
| **Nom de l'action commandée / code** | |
| **Nature de l'action** | Formation / coaching / accompagnement organisationnel |
| **Format** | Inter / intra / mission |
| **Dates ou période souhaitée** | |
| **Nombre de participants** | |
| **Lieu de réalisation** | |
| **Montant HT** | |
| **TVA applicable** | |
| **Montant TTC** | |
| **Mode de financement** | Entreprise / OPCO / Constructys / autre |
| **Conditions de règlement** | 30 jours fin de mois par virement, sauf stipulation contraire au devis ou à la convention |
| **Nom du signataire habilité** | |
| **Fonction du signataire** | |
| **Date, cachet et signature** | Précédés de la mention « Bon pour commande ferme et définitive » |

**Clauses d'engagement**

- Le présent bon de commande vaut acceptation de l'offre ACT dans le périmètre, le calendrier, le format et les conditions financières précisés au devis, à la convention ou au contrat associé.
- La signature du client emporte acceptation pleine et entière des CGV / CGU ACT en vigueur et, pour les actions de formation, du règlement intérieur ACT en vigueur.
- Toute demande de prise en charge OPCO ou Constructys demeure soumise à l'accord de l'organisme financeur ; en l'absence d'accord, le client reste redevable des sommes dues selon les conditions contractuelles applicables, sauf stipulation contraire écrite acceptée par ACT.
- Toute modification substantielle de l'action commandée fait l'objet d'un avenant ou d'un nouveau devis accepté par les parties avant exécution.
- Les annulations, reports, conditions de règlement, pénalités et modalités d'exécution sont régis par les CGV / CGU ACT en vigueur.

> **En signant ce bon de commande, le client certifie disposer du pouvoir d'engager son entreprise, reconnaît avoir reçu les informations précontractuelles utiles et confirme commander la prestation dans les conditions décrites ci-dessus.**

---

*Document ACT - Catalogue formations et coaching, version de référence - Remplace toute version antérieure du catalogue - Réf. CATA-ACT-2026-001 - ACT v2026.2*