

TL CONSULT

réalisation de soi & booster de performance

CONTRAT DE PRESTATION DE COACHING

ENTRE LES SOUSSIGNES

La société TL CONSULT, Société à responsabilité limitée au capital de 1.000 €, dont le siège social est situé à CHELLES (Seine-Et-Marne), 7 rue Jean Jaurès, inscrite et immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de MEAUX sous le numéro 798 135 117, et représentée aux présentes par Monsieur Thierry LANNOY, en sa qualité de gérant, qui déclare être dûment habilité à l'effet des présentes,

Ci-après dénommée « Le Coach »,

D'une part,

ET

Monsieur /Madame

PRENOM

NOM

Société :

né(e) le :

Profession :

Demeurant :

Ville :

Ci-après dénommée « Le Client »,

D'autre part.

Ci-après individuellement dénommées la « Partie » ou collectivement les « Parties ».

1. OBJET DU CONTRAT DE COACHING

T L Consult permet aux entreprises, aux particuliers de se réaliser, que ce soit dans le domaine personnel ou professionnel et donc de booster leur performance.

Les clients de T L Consult peuvent être des dirigeants d'entreprise, des cadres, des leaders, des commerciaux, des employés et aussi des particuliers.

Cet accompagnement est déterminé sur une période définie entre les deux parties, pour aider le client à atteindre son objectif, avec son coach qui doit s'assurer du bon déroulement et du respect des règles.

T L Consult s'appuie sur une charte éthique* et déontologique* stricte dans le respect du client.

T L Consult est dirigé par Thierry Lannoy, certifié coach en 2011 par le CERFPA*, puis certifié praticien en PNL* par le Centre*, en 2013.

Fort de son expérience de commercial en B To B et en B To C, depuis plus de 10 ans, Thierry Lannoy a acquis un degré d'expertise lui permettant de mener plusieurs approches différentes en fonction des besoins exprimés par les clients.

Le but étant de toujours améliorer ses connaissances, il continue à toujours être en formation continue.

Pour permettre de réaliser au mieux la demande du client, T L Consult s'appuie sur plusieurs axe :

_ *Coaching individuel* : pour toutes personnes (dirigeants, cadres, commerciaux, employés, indépendants, particuliers...) voulant atteindre son objectif, réaliser son projet.

_ *Coaching d'équipe* : pour tout type d'équipe qui veulent atteindre un but commun, ce peut donc être pour une équipe commerciale, dirigeante, de vendeurs, de production, etc ...

_ *Coaching de groupe* : pour un ensemble de personne qui partage leur propre objectif avec les membres d'un groupe (ex : un groupe de jeune qui recherche leur voie).

_ *Coaching commercial* : pour des commerciaux, des vendeurs et leur responsable (directeur commercial, patron...), afin d'améliorer leur performance.

_ *Coaching d'orientation* : pour les jeunes cherchant leur chemin de vie. Ce coaching peut-être individuel ou en groupe.

_ *Coaching de couple*: pour permettre soit au couple vivant ensemble ou au binôme professionnel fonctionnant ensemble d'améliorer leur communication, par exemple.

Le Client souhaite bénéficier, au titre des présentes, d'un coaching :

*voir annexe

2. OBJECTIF DU COACHING

La réussite d'une démarche coaching passe en premier lieu par une définition claire et précise de ses objectifs. Il est donc primordial de bien les définir, lors des premiers entretiens.

Donc ces objectifs et les indicateurs de mesure sont à préciser entre toutes les personnes concernées par le coaching.

C'est le client qui choisit le sujet des séances, le coach contribue par ses observations, son écoute active et son questionnement pour ainsi faire progresser, éclairer et permettre au client une prise de conscience.

Le client est le seul responsable de ses actions.

Ces objectifs peuvent être évolutifs au cours du temps.
Voici quelques exemples d'objectif coaching:

- ◆ Améliorer la confiance en soi.
- ◆ Réussir à discourir devant un public.
- ◆ Trouver sa voie.
- ◆ Se réaliser professionnellement.
- ◆ Mieux comprendre, mieux communiquer avec son entourage.
- ◆ Apprendre à gérer ses peurs, ses phobies.
- ◆ Améliorer ses capacités de vendeur, ses performances commerciales.
- ◆ Gérer son temps pour l'optimiser.
- ◆ Améliorer la communication au sein de l'entreprise.
- ◆ Avoir une meilleure performance dans ses services.
- ◆ Savoir répondre aux événements auxquels on est confronté.
- ◆ Éviter tous conflits en améliorant la communication.
- ◆ Etc...

Ces objectifs peuvent être personnel, professionnel, ou même les deux.
On sait que la vie personnelle joue sur sa vie professionnelle et inversement.

Alors, trouver un équilibre dans ses vies peut paraître complexe, difficile, pourtant c'est possible et même important pour soi, son équilibre et son entourage.

Au jour de la signature des présentes, et sous réserve des éléments communiqués à ce stade au Coach, l'objectif / les objectifs du Client sont les suivants :

-
-
-

3. METHODE POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF

Le coaching peut se réaliser par module ou à la carte. Il y a différents modules de coaching (M3, M6, M10), choisis en fonction de l'objectif et de l'urgence.

Ces modules peuvent s'étaler sur plusieurs mois, au-delà de 10 mois, l'objectif sera à affiner.

Les séances de coaching se faisant en émergence, elles se font à votre rythme et elles peuvent se faire sous plusieurs formes:

- ◆ En face à face.
- ◆ Sur le lieu de travail.
- ◆ A l'extérieur dans un endroit neutre.
- ◆ Le suivi peut-être fait par téléphone ou cam (via internet).
- ◆ Par demi-journée.
- ◆ Par journée.
- ◆ A l'heure.
- ◆ Pendant une réunion de travail.

Le Client souhaite privilégier la / les forme(s) suivante(s) :

-
-
-

Une journée de coaching est de 7 heures, peu importe sa forme.

- Le module 10 correspond à 10 ½ journées soit à 35 heures.
- Le module 6 à 3 journées découpées en 6 demi-journées, soit 21 heures.
- Le module 3 à 3 ½ journées, soit 10,5 heures.

Toute heure commencée est due et se cumule dans un temps équivalent à la journée. Tout au long du parcours, différents acteurs pertinents peuvent être appelés à contribuer directement ou indirectement à optimiser la réalisation des objectifs.

Le module de coaching a différentes phases:

➤ Définir l'objectif ensemble: ENGAGEMENT

Cet objectif peut-être personnel et donc se réaliser entre le coach et son client.

Il peut aussi se réaliser avec des acteurs pertinents et dans ce cas il y aura pendant cette phase, des entretiens individuels et collectifs afin de déterminer ensemble l'objectif et ses indicateurs de mesure.

Si les personnes ne sont pas en phase, il ne pourra y avoir de coaching, car la personne ou le collectif doit s'engager dans le processus coaching.

➤ Définir les ambitions: DIAGNOSTIC

Cette phase permet de faire un état des lieux, de poser tous les points à voir, de relever les potentiels des personnes concernées ou de la personne.

Ce qui permettra de bien préciser l'objectif visé.

➤ Mise en place, action du client: REALISATION

A ce stade, l'individu ou l'équipe est dans la décision, dans la mise en œuvre. Le coach accompagne vers une autonomie, vers un changement qu'opère les acteurs du coaching.

➤ Mesure de l'avancement: EVALUATION

Pendant et à la fin du module, une évaluation sera faite avec le collectif ou l'individu pour permettre, si besoin, un réajustement de l'objectif déterminé. Voir la mise en place d'un suivi pouvant comporter plusieurs actions sur l'année afin d'assurer la pérennité du coaching mener.

Important: Si entre la définition des objectifs et la première séance de coaching, il s'est déroulé au moins 3 mois, une réévaluation, à la charge du client, sera nécessaire entre le coach et le client.

Le Client et le Coach ont convenu, à titre simplement indicatif, le calendrier suivant :

Ce calendrier est susceptible d'être modifié en fonction de l'évolution des besoins du client au cours de la réalisation de la prestation de coaching.

4. TARIFICATION ET REGLEMENTS DES INTERVENTIONS

Tarification :

La tarification des modules de coaching comprend les journées de préparation propre à T L Consult, ainsi que les phases citées ci-dessus.

Les interventions peuvent se réaliser sous la forme de séance à l'heure, par demi-journée, par journée entière. Une journée comprend 7 heures d'intervention, toute heure commencée est due.

La tarification :

Par module:

_ Module 10, soit 10 ½ journées qui peuvent être étalés sur plusieurs mois, dans la limite de 10 mois et de 3 500,00€ HT. (35h)

_ Module 6, soit 6 ½ journées qui peuvent être étalés sur plusieurs mois, dans la limite de 7 mois et de 2 100,00€ HT. (21h)

_ Module 3, soit 3 ½ journées qui peuvent être étalés sur plusieurs mois, dans la limite de 4 mois et de 1 050,00€ HT. (10,5h)

A la carte:

Il pourra y avoir des séances facturées à l'heure soit 100€ HT, à la ½ journée et à la journée.

Par 1/2 journée : 350 € ht sur une base de 3,5h

Par journée : 700 € ht sur une base de 7h

Pour 2 jours consécutifs : 1300 € ht (14h)

Pour 5 jours consécutifs: 3 200€ ht (35h)

Pour + de jours ce sera sur devis.

Règlement des interventions :

Dans le cadre d'un module le client s'engage à verser à T L Consult, au jour de l'accord sur la présente mission, 15 % du montant provisionnel TTC.

En fin de mois, une facture mensuelle payable à réception sera émise.

Le non-respect de cet engagement amènera T L Consult à mettre un terme à sa mission.

Pour les séances facturées à l'heure, à la ½ journée ou à la journée: le paiement se fait en fin de séance.

D'une manière générale, le coach ne pourra pas être tenu responsable pour tout entretien annulé à la demande du client.

Les dépenses engagées pour un entretien annulé à la demande du client seront à la charge du client.

L'indisponibilité du coach sur justificatif pour un entretien pris à l'avance donnera lieu, si le client le demande, à son report. Un nouveau rendez-vous pourra alors être pris en accord avec le client. Ou une solution de remplacement sera proposée.

Sauf commun accord, T L Consult facturera 25 % de la prestation pour tout entretien annulé 7 jours avant l'intervention, 50 % pour 3 jours avant, 75 % pour la veille et 100 % si l'annulation est signifiée par le Client le jour même de l'intervention.

Frais de déplacement:

Pour les déplacements au-delà de 50 kilomètres du siège de T L Consult, les frais de l'intervenant seront remboursés par le client (forfait kilométrique, frais de transport, frais de restauration et d'hébergement).

Frais annexes

Si une séance de coaching est réalisée dans un autre lieu qu'au sein de l'environnement du client, les frais de réservation de la salle et autres frais annexes seraient à sa charge.

Le client opte pour :

5. LES CONDITIONS D'EXECUTION

Nous vous demandons de bien vouloir nous retourner ce document où toutes les pages sont paraphées et la dernière est tamponnée et signée.

Par la présente, le coach s'engage pour cette mission à une obligation de moyens et non de résultats.

Il s'engage également à la confidentialité quant aux informations relatives aux activités professionnelles du client dont il prendrait connaissance au cours de sa mission.

Le client pour sa part s'engage à informer le coach de toute action pouvant influencer la bonne marche de la mission qui lui a été confiée.

En cas de rupture de la présente mission, pour quelque motif que ce soit, un réajustement financier sera fait en fonction des journées réalisées non payées et de l'acompte versé. Quel que soit le motif de la rupture, le coach interviendra pour réaliser une dernière séance de clôture afin d'éviter tout dommage à son client individuel ou collectif.

En cas de contestation quelconque relative à l'exécution de la présente mission et si aucun accord n'était possible, le tribunal dont dépend le siège de T L Consult est seul compétent.

Fait le

Pour T L Consult :

Thierry Lannoy

Pour le client :

Nom, signature et tampon

6. ANNEXE

Éthique et déontologie:

T L Consult s'engage à respecter les règles des différentes formations syndical du coaching France, Européen et international. Vers lesquelles il est en accord, pour le bon déroulement et l'amélioration de l'image du coach.

PNL : la *Programmation Neurolinguistique* est un ensemble de modèles et de techniques destinées à améliorer la communication entre individus et à s'améliorer personnellement. Elle peut être employée dans des cadres personnels, ou d'entreprises.

<http://www.nlpnl.eu/>

<http://coachfederation.fr/> Voir code de déontologie

<http://www.aecoaching.eu> Voir le code de déontologie.

<http://www.ffcpro.org>

CERFPA: Centre de formation privé , formé par Christiane Sauli

<http://www.cerfpa.com/>

Le Centre: Centre de formation, co-fondé par Christiane Sauli

Alba Formation de Christiane Sauli

<http://alba-formation.fr/>

Certificat visible sur www.tlconsult.fr