

Coachingbox

Accompagnement individuel pour développer la posture de vos managers



Des coachs certifiés apportant les savoir-faire et savoir-être indispensables pour un manager efficient

- Un accompagnement individualisé pour répondre à leurs besoins spécifiques
- 5 séances de 1H30 pour les faire monter en compétences
- Une box, livrée chez eux ou sur leur bureau avec des outils pratiques, des fiches mémos, de la lecture et bien d'autres surprises...

A l'issue de leur accompagnement, les participant(e)s auront acquis une posture et une agilité relationnelle leur permettant d'appréhender tout type de situation managériale



Modalités et tarifs

Notre philosophie du coaching

Qui sommes-nous?



Public

Tout manager souhaitant développer ses compétences, de la prise de poste au perfectionnement.

Objectifs*:

- Prendre du recul sur ses pratiques et son organisation
- Développer sa posture et renforcer sa confiance en soi
- Développer son intelligence émotionnelle pour mieux manager ses équipes au quotidien
- Développer son leadership
- Gérer les situations difficiles avec ses équipes / sa hiérarchie
- S'approprier des outils simples et pratiques pour animer et motiver son équipe**

• ...

Durée*:

5 x 1H30 sur 3 à 5 mois

Pédagogie

Approches : Equicoaching (coaching assisté par les chevaux), PNL, AT, neurosciences, systémie, storytelling, ennéagramme, CNV, outil des acteurs, DISC Couleurs, MBTI, etc.

Les mesures du R.O.I et les résultats attendus

Les compétences acquises en fin de coaching :

- Une meilleure connaissance de soi et de ses talents
- Une posture de communication assertive et d'écoute active
- Une agilité relationnelle permettant d'appréhender avec aisance tout type de situation
- Une maîtrise des outils indispensables pour le manager de demain

Des évaluations pour valider la montée en compétences et les acquis en accord avec la nouvelle réforme de la formation professionnelle

Méthodes : tests, grilles d'évaluation, études de cas...

Une approche multimodale pour un meilleur apprentissage

- Des **séances de coaching** avec des coachs certifiés
 - > Pour apprendre, prendre du recul et gagner en autonomie

Notre philosophie du coaching

- Une box, chez eux ou sur leur bureau, avec des outils pratiques, des fiches mémos, de la lecture et bien d'autres surprises
 - Pour donner l'envie d'apprendre, de progresser et aller encore plus loin dans l'ancrage

Et dans la box? >>



Options:

Une séance dans un contexte différent :
 Quand le cheval permet de mettre le doigt sur ses modes de fonctionnement habituels, il se transforme en expert de la relation à soi et aux autres.

L'équicoaching

> Pour mieux se connaître et mieux manager

Le profil comportemental DISC Couleurs ou 360° >>

 Implication du N+1 avant/après pour affiner le contexte, déterminer ensemble les objectifs et mettre en place les indicateurs d'atteinte de résultats

Les entretiens tripartites >>

 Un suivi en microlearning tout au long et même après avec un coach virtuel, pour favoriser l'ancrage et continuer d'apprendre entre chaque séance

Tiny, le coach virtuel >>

Et dans la box?

Un carnet de voyage pour noter leurs objectifs de développement, leurs challenges individuels, leurs réflexions...







Un profil comportemental DISC Couleurs ou un profil 360° pour mieux se connaître et s'auto-évaluer



De la lecture pour renforcer leurs connaissances, apprendre différemment et découvrir d'autres points de vue





Et d'autres surprises...

Prenez le temps de faire une pause!





Option: équicoaching



Le coaching assisté par les chevaux : sortez des sentiers battus, testez un regard différent sur le management

Une approche différente :

L'accompagnement assisté par les chevaux consiste à aborder un sujet précis (management, communication, confiance en soi, leadership etc...), avec des individus ou des collectifs, dans un contexte atypique et différent des situations du quotidien. Le cheval est utilisé comme un partenaire à part entière, il permet de s'approprier et de tester concrètement les apports théoriques du coach, en toute sécurité. Les sujets abordés (entre autres) :

Leadership – Intelligence émotionnelle – Efficacité relationnelle – Cohésion et partage de vision – Engagement – Performance – Agilité et accompagnement du changement – Connaissance de soi et confiance en soi etc.

Une approche expérientielle :

L'acuité exceptionnelle du cheval fait de lui un accélérateur de prises de conscience, un vrai miroir du style de management, et un révélateur des modes de communication

Une approche opérationnelle :

Parmi nos dernières réalisations :

- Dans le cadre d'une formation pour un groupe bancaire / « le leadership du manager : engagement et posture »
- Dans le cadre d'un coaching individuel pour un groupe audiovisuel / « confiance en soi »
- Dans le cadre d'un séminaire pour une compagnie aérienne / « mieux travailler et mieux communiquer ensemble »

« La folie, c'est de faire toujours la même chose et d'attendre un résultat différent » Einstein

NB: les participants ne montent pas à cheval, ils sont en posture de « dresseur »

Option:

Retour X

Profil comportemental DISC Couleurs ou 360° leadership

Un outil pour mieux se connaître

Le profil DISC Couleurs :

- Un questionnaire en ligne pour s'auto-évaluer
- Une méthode simple et ludique pour mieux se connaître et déterminer rapidement quelle stratégie et attitude adopter face aux différents types de profils de ses interlocuteurs et ainsi améliorer la qualité de sa communication
- La méthode repose sur 4 couleurs qui déterminent les différents types de profil
- Un profil comportemental de 30 pages dans leur Box
- Un débriefing avec leur coach pour leur permettre de prendre conscience de leurs points forts et travailler leurs axes de développement

Ou le profil 360° Leadership :

- Avoir la vision de leurs supérieurs / équipes / entourage et mesurer les écarts entre leur perception et celle de leur environnement
- Mettre en place les actions pour renforcer et/ou développer leurs compétences en fonction



Option: entretiens tripartites



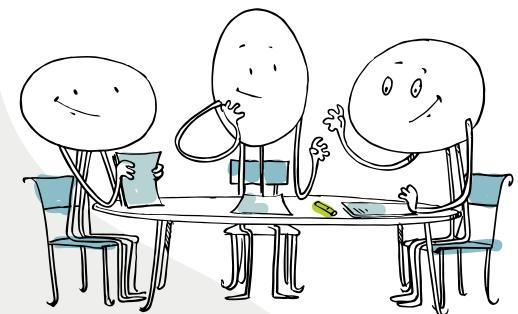
2 entretiens tripartites afin d'affiner le contexte, préciser les objectifs et mesurer les résultats avec le coaché, le N+1, le responsable RH et le coach

Avant : réunion tripartite contexte et objectifs (30min)

- Prise de contact cadre du coaching, contexte général : problématiques identifiées, les objectifs visés, du coaché et de l'entreprise, et les moyens de mesure de résultats
- Présentation du coach et de sa déontologie, création de l'alliance avec le coach

Après : réunion tripartite bilan (30min)

- Débriefing
- Evaluation de la montée en compétence
- Plan d'actions



Option: microlearning

Retour X

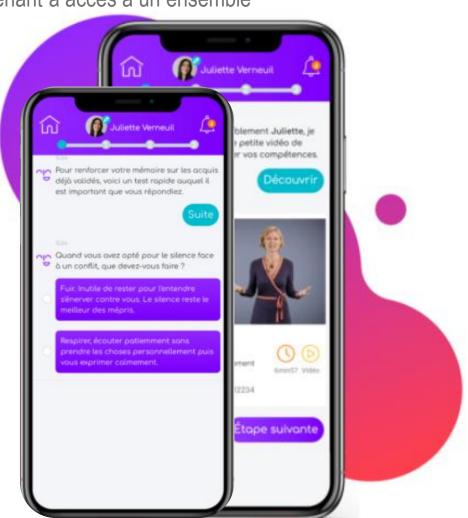
Profitez d'un chatbot pédagogique: Tinycoaching

• Tiny, c'est un **assistant virtuel** qui lance des discussions en ayant au préalable mesuré le niveau de l'apprenant. Il sélectionne les meilleurs contenus de formation et s'assure de la compréhension en posant les bonnes questions.

• C'est aussi un catalogue de parcours de formations managériales. Chaque apprenant a accès à un ensemble

de contenus e-learning pour développer les compétences clés en entreprise.

Ce n'est pas l'apprenant qui va vers les contenus. Une conversation c'est Tiny qui va vers l'apprenant. Les contenus régulière avec un passent directement par les messageries coach qui accompagne, instantanées de l'utilisateur, il n'est pas motive et relance. indispensable de se connecter à l'application. Le microlearning permet de proposer des capsules de savoir pour ne pas 4 fois 3 contenus 5 minutes surcharger l'apprenant pédagogiques par passées par contenu par d'informations superflues. jour sont à valider en moyenne semaine Tinycoaching a mis en place un algorithme qui Faciliter la consolidation permet de mieux mémoriser les acquis tout au de l'apprentissage long du parcours pédagogique.



Le coaching

Retour à la page d'accueil

Explication

Le coaching est un accompagnement qui a pour objectif le développement des aptitudes, l'amélioration de l'efficacité, l'adaptation à une situation nouvelle, l'aide à la décision, ou la résolution de difficultés.

Cette intervention porte sur toutes les compétences qui ne dépendent pas exclusivement de connaissances techniques. Elle est particulièrement bien adaptée aux "savoir-faire" et "savoir être" concernant le management, l'organisation, le relationnel, la communication.

Le coaching vise le développement de l'autonomie et non la reproduction de modèles. En apportant un nouvel éclairage sur les situations réelles, il génère des évolutions significatives en matière de comportement et d'efficacité.

Il facilite notamment les adaptations aux changements intenses de l'environnement économique et social. Il entraîne conjointement une réduction du stress en améliorant l'aisance dans la fonction, et en apportant un antidote à la solitude des décideurs et des responsables

- Le principe du coaching étant d'aider le "coaché" à élaborer lui-même ses propres solutions, l'essentiel de la prestation repose sur des entretiens en face à face, basés sur l'utilisation des méthodes d'écoute active (écoute, questionnements, reformulations).
- Le coach va notamment mettre en évidence les points qui méritent attention. Il va ainsi aider son coaché à détecter les "zones d'ombre ", à affiner ses analyses, à entrevoir de nouveaux points de vue, à construire des réponses à ses attentes.
 Il complétera ces réflexions par des apports didactiques, des méthodes et des outils.



Le coaching, pourquoi?





Les objectifs qui peuvent lui être assignés, sont notamment les suivants :

Accompagner les responsables dans :

- Leur prise de fonction
- Le développement de leur leadership et de leur efficacité
- La résolution de difficultés relationnelles et opérationnelles
- La préparation d'une intervention décisive (assemblée générale, meeting du personnel, interview, ...)

Accompagner les équipes dans :

- Leur constitution, le renforcement de leur cohésion et l'amélioration de leur efficacité
- Leur adaptation aux changements internes et externes
- La résolution de dysfonctionnements relationnels et fonctionnels

Accompagner des personnes, à titre individuel, dans :

- L'optimisation de leurs ressources
- Le développement de leur autonomie
- L'identification de leur mode de fonctionnement et de leurs effets

Le coaching, par qui?

Pour être efficace, un coach doit impérativement réunir, outre son savoir-faire, plusieurs atouts :

Une expérience professionnelle importante et diversifiée lui permettant d'appréhender avec perspicacité la réalité et les enjeux de la situation de son client.

- Une solide connaissance des fonctionnements humains, relationnels et managériaux, afin d'être capable de percevoir et d'expliciter les situations étudiées.
- Avoir lui-même bénéficié d'un accompagnement long, et disposer d'un lieu de supervision, lui donnant la maîtrise de son implication dans la relation
- Une indépendance vis-à-vis des organisations et personnes clientes, assurant l'objectivité et le recul d'un regard extérieur, ainsi que la capacité à s'exprimer librement.
- Une déontologie rigoureuse garantissant la confidentialité indispensable et l'engagement à servir les intérêts de son client.

Découvrez une partie de nos So Coachs >>



Confidentialité: L'efficacité de la méthode, exige du coach un engagement de confidentialité absolue sur ce qui se passe et se dit avec son client. Dans le cas où une restitution à un tiers est prévue (par exemple auprès de la hiérarchie), son contenu est déterminé avec l'accord express du " coaché ". Si la restitution se fait par écrit, elle lui est soumise pour approbation. Si elle se fait oralement, elle a lieu en sa présence.



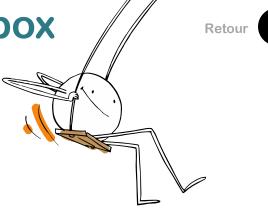
SOPHIE, Directrice de programme sobox

Compétences clés

- Ingénierie pédagogique
- Cheffe de projet
- Experte en intelligence émotionnelle et régulation des émotions

Certifications

- Executive Coach certifiée HEC
- Equicoach certifiée Horses & Coaching®
- DISC Couleurs
- Consultante Bilans de compétence
- Membre de l'EMCC





nt!

Domaines de compétences et terrains d'action

Management:

- Posture et organisation personnelle
- Gestion du temps et des priorités
- Prise de poste
- Leadership
- Engagement et cohésion d'équipe, etc.

Communication:

- Verbale et non verbale
- Relations interpersonnelles
- Animation de réunions
- Gestion des conflits
- Co-développement, etc.

Bilan de carrière et outplacement individuel Accompagnement des adultes haut potentiel (contexte professionnel) Formation / coaching / Team Building assistés par les chevaux

Parcours professionnel

- Directrice de post-production TF1 (relation avec les productions de tous les magazines du Groupe : 50 mn Inside, Auto Moto, Danse avec les Stars, the Voice, 90 minutes enquête, divers primes, etc.)
- Directrice Artistique TF1 Pub Production (bandes annonces, programmes courts, billboards, radios)
- Chef de projet multimédia Ubi Soft

Références

AIR FRANCE – TF1 – M6 –
SYSTRA - HUB ONE – AGILITY
– SMILE – COPY SUD - LA
BANQUE POSTALE – LE – I I
SHOOTING – LE CLUB RÉVOLUTION – RÉSIDENCES
LA SAPINIÈRE (Belgique)...



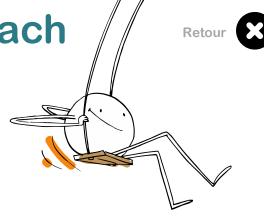
NATHALIE, Consultante, formatrice, coach

Compétences clés

- Management
- 360
- Négociation

Certifications

- JBS : certification Coach et Team Transformance
- MBTI Individuel et équipe
- Méthode DISC Couleurs
- Lincoln : Appreciative Inquiry





Domaines de compétences et terrains d'action

- Coaching et accompagnement des comités de direction
- Accompagnement du changement: du dirigeant au collaborateur
- Facilitatrice dans l'accompagnement des transformations
- Conseil /Projets de transformation RH
- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management intergénérationnel, management transversal, Leadership..)
- Coaching de managers et dirigeants
- Team building

Publications

- Co-auteur du livre « Manager en périodes de crise » aux éditions ESF
- Co-auteur du Blog https://www.blog-management.fr/
- Vidéo sur le Management de l'incertitude et l'agilité managériale : www.youtube.com/watch?v=nswWvIuKv94

Parcours

- Diplômée Master 2 Emploi et développement social, sociologie, Sciences Po
- Diplômée Cycle Management Stratégique, ESSEC
- Cegos 15 ans
 - › Directeur de l'Expertise Conseil et Formation sur mesure
 - > Responsable du Site Cegos Sud-Est
 - Manager d'un pôle de consultants experts en Management & Leadership
 - > Consultant sénior en RH/ Leadership et Management
- RH entité d'un Groupe Bancassurances
 - > Responsable Formation Emploi
 - Responsable Recrutement des cadres et cadres Dirigeants
- Responsable Formation / Compétences
 Groupe Sidérurgique

Références

ADP - AFIPEAIM - AGUETTANT ALLIANZ - BANQUE POSTALE - CAISSE
EPARGNE - CAPIO - CGV 84 - CNAVTS
- CHORUM - CRÉDIT AGRICOLE EMERSON - FNAQPA - EDF - ERDF GALDERMA - GAN - GRAND LYON
HABITAT - GROUPAMA - GMF GERARD PERRIER INDUSTRIES - JP
COLONNA -HOPITAL S WEIL - HOPITAL
SAINT GALMIER - IGPDE MINISTÈRES LA HALLE - MARKEM- IMAJE MONSANTO - MÉRIAL - MILLET
MOUNTAIN GROUP - MOBILITY
HUBONE - ORANGE - SANOFI - S B
ALLIANCE - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SMILE - RADIO FRANCE - PÔLE
EMPLOI - RATP - UGECAM UNIVERSITÉ DAUPHINE - VEOLIA
CAMPUS



EMMANUELLE, formatrice, coach

Compétences clés

- Transformations managériales
- Facilitation et accompagnement au changement
- Management Intergénérationnel
- Développement des softskills
- Neurosciences appliquées au management
- Conférences / workshops/coaching de dirigeants

Certifications

- Coaching Individuel et Equipe MHD EFC
- Ennéagramme IFE
- Spiral Dynamics, systémie et évolution des organisation – Groupe MHD formation
- Know futures certification funny learning, neurosciences et pédagogie – Groupe MHD

Retour X



Références

SCIENCE PO CARRIERE – CARTIER
–INTERPARFUMAS - PIAGET VACHARON CONSTANTIN –ING
DIRECT–SOCIETE GENERALE –
NATIXIS – ALLIANZ – HARMONIE
MUTUELLES – MMA - MANUTAN ORANGE - SUEZ ENVIRONNEMENT–
HYNDAI –HEWLETT PACKARD –
DELL – ATOS - UPS TECHNICOLOR FOUR SEASONS GEORGE V Paris –
ROYAL MONCEAU -

Domaines de compétences et terrains d'action

Facilitation & Accompagnement du Changement

- Fédérer et motiver en période de transition
- Faciliter le changement et Donner du sens aux actions
- Cohésion d'équipes Coaching d'équipe
- Coaching de managers Dir Com Com Ex

Formation - Management / Leadership

- Gagner en charisme et légitimité managériale
- Passer d'expert métier à manager et affirmer sa posture managériale
- Manager, impliquer et motiver les jeunes générations Y & Z
- Impliquer & Responsabiliser ses équipes
- · Manager en utilisant des outils de coaching pro
- Gérer ses émotions et celles de ses collaborateurs
- Développer ses soft skills et celles de ses collaborateurs
- Créer et pratiquer de nouveaux modes de communication facilitants et responsabilisants
- · Renvoyer du feedback positif et du feedfoward constructif
- · Organiser et animer des réunions attractives et constructives

Efficacité professionnelle

- Gérer son temps, ses priorités et son stress
- Anticiper, comprendre et gérer les conflits
- Développer son assertivité
- Développer et Générer la confiance en soi et en les autres
- Impacter son message en lui donnant du sens

Efficacité personnelle

- Mieux se connaitre pour mieux interagir avec les autres
- Gagner en aisance dans sa prise de parole
- Développer ses atouts personnels au travers de l'ennéagramme

Parcours professionnel

- OBVIOUS
- MHD COACHING (ICF)- Master-coach
- CARTIER Visual Merchandising Manager
- INES DE LA FRESSANGE Designer produit
- Ecole Boulle



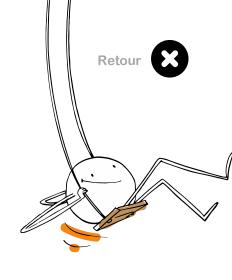
OLIVIER, consultant, coach, formateur

Talents

- Excellence relationnelle
- Individualisation et positivité
- Connexion
- Holisme
- Aiguilleur du changement

Certifications

- Coach professionnel certifié (école MF Coach RNCP Niveau 6)
- Outils TTI Insights: diagnostic 360, gestion du stress, DISC, WPMOT, EQ
- Approches : Ennéagramme, Process Com et PNL





Domaines de compétences et terrains d'action

- Conduite du changement, partage de vision et valeurs
- Intelligence émotionnelle, au cœur de l'expérience client
- Intuition et décision, communication et leviers de motivation
- Développement des compétences comportementales (soft skills) et potentialités des équipes (cartographie des talents)
- Analyse et audits structurés en RH (gestion du stress, mobilité interne, enjeux de recrutement)
- Coaching individuel et collectif de managers de proximité, coaching d'orientation et de carrières
- Signatures de service

Publications

- Auteur en 2018, de 15 MOOCS, en partenariat avec Tourism Academy sur « asseoir les fondamentaux du management »
- Auteur, en 2019 de 10 MOOCS, en partenariat avec Tourisme Academy sur « évaluer et faire évoluer ses collaborateurs » et « recruter et fidéliser »

Parcours professionnel

- Diplômé EPG, Gestalt praticien (cycle 2), en cours d'incorporation Gestalt thérapeute (cycle 3)
- Diplômé EHP, BTS Gestion Hôtelière et Mercatique
- · Coach de carrières pour Ferrières, école de l'Excellence à la Française jusqu'en mars 2020
- Consultant et formateur en relation client et excellence relationnelle
- Investisseur en start up Fooding
- · Carrière de 22 années dans l'hospitality industry et le retailing
- Directeur d'exploitation en retail alimentaire auprès de premium (Ladurée, Lavinia), responsable commercial et directeur de la restauration (InterContinental Hotels), manager d'équipes pluriculturelles de 60 à 200 pers. en France et à l'étranger (Angleterre, USA, Espagne)
- E-Cornell en gestion de Services « Food & Beverage »

Références

HERMÈS -MAISON BERLUTI - DASSAULT AVIATION -CHÂTEAU FERRIERES, ÉCOLE DE L'EXCELLENCE À LA FRANÇAISE -MAISON LADURÉE - LAVINIA -DOMAINE DES FONTAINES SERGE KAMPF - LE PONANT - MAISONS DU MONDE - LE MOULIN ROUGE -EXTRACADABRA - FRENCH HOTEL - TOURISM ACADEMY - ASFOREST EDUCATION - RAND - JOHN LOBB -HERMITAGE INTERCONTINENTAL GRAND - GUCCI - EXCEL PLACE



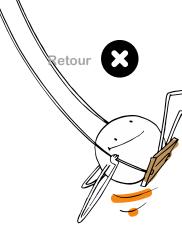
LAURE, Consultante, formatrice, coach

Compétences clés

- Comédienne, Metteur en scène
- Coaching
- Prise de parole en public
- Anglais/Espagnol

Parcours

- Diplômée du Master 2 en Coaching et Développement personnel Paris II Panthéon Assas
- Diplômée du Conservatoire National d'Art Dramatique de Paris





Domaines de compétences et terrains d'action

Management

- Posture managériale
- Les fondamentaux du management

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Confiance en soi
- Communication
- Prise de parole en public (outils des acteurs)
- Conduite de réunion
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client/Vente

- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Techniques de vente en face à face et téléphone
- Prospection
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi client et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente

Références

LEVI'S - DAHER - MOET & CHANDON - RADISSON HOTEL - GROUPE GEMALTO - BUREAU VALLEE - CREDIT AGRICOLE - GROUPE SAFRAN - LUDENDO - ACCENTURE - IFF - LVMH - ADP - HOTEL LE ROYAL MONCEAU/RAFFLES PARIS - KLESIA - MANGO - SMILE - SOFRECOM



JULIE, Consultante, formatrice, Coach

Compétences clés

- Coaching efficacité professionnelle
- Communiquer avec tact et diplomatie
- Management positif

Domaines de compétences et terrains d'action

- Outils du management
- Communication interpersonnelle
- Développement du potentiel de communication
- Affirmation de soi et leadership
- Écoute active
- Gestion des conflits et situations difficiles
- Performance managériale comportementale

- Conduite de réunion
- Entretien professionnel annuel
- Animer ses équipes
- Développement des performances commerciales
- Négociation
- Prise de parole
- Gestion des relations clients

Certifications

- Institut de Coaching International par Alain Cayrol.
- Formation Coaching Certifiée Coach Professionnel homologué Corporate & Life Coaching
- Formation PNL Certifiée Maître Praticien Institut Repère
- Formation Certifiée Praticien en Psychothérapie Le Dôjô
- Formation Communication Non Violente Approche de Marshall Rosenberg – Paris 6e
- Formation Analyse transactionnelle E. Berne Le Dôjô
- Formation MBSR Méditation pleine conscience

Parcours professionnel

- ROSE Paris Agent de photographes Directrice commerciale
- Accompagnement individuel des artistes représentés (4 ans)
- SOTHEBY'S Responsable d'équipe et négociatrice des transactions immobilière haut de gamme - Paris 8e (6 ans)



Oups, c'est fini...

Références

SOTHEBY'S INTERNATIONAL
REALTY – ROSE PARIS – FIAT –
MUSÉE UNTERLINDEN
ARCHITECTE POINTIERE –
MLEC – TECHNUM – VINCI
PARK – RELAYANCE– HOTEL LE
ROYAL MONCEAU/RAFFLES
PARIS – KLESIA – MANGO –
SMILE – SOFRECOM

Package Coaching Box



2 400 € HT / PARTICIPANT

PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT:

- L'organisation complète et le suivi
- les 5 séances de coaching individuel (téléphone, visio, face à face ou équicoaching) : 5 x 1H30
- Le coach + hotline
- La livraison de la box sur le bureau du participant
- Les cadeaux : livres, magazines, fiches mémo, goodies...

Options

>	les 2 séances tripartites (2 x 30min)	+ 500 € HT
>	1 séance de 2H d'équicoaching	+ 250 € HT
	(location du centre et du cheval)	
>	Le profil comportemental	
	 DISC Couleurs 	+ 170 € HT
	 360° Leadership 	+ 300 € HT
>	Le chatbot et le coach virtuel Tiny	+ 300 € HT
	environ 5h sur 5mois	



Contactez-nous

Conditions générales

Qui sommes nous?



Qui sommes-nous?



sobox est un concept clé en main de formations éprouvées et de pédagogies novatrices, pour un manager expérimenté efficient.*



- Découvrez tout au long du parcours, sur votre bureau, votre box comprenant des formations présentielles, des coachings, des outils digitaux, des fiches mémos, les dernières innovations managériales, et bien d'autres surprises...
- Partagez votre expérience entre pairs sous forme de promo pour favoriser l'ancrage dans la durée

Organigramme : une équipe à votre service avec + de 20 ans d'expérience

Sophie Dupaigne, fondatrice

- Elle fonde en 2001 son premier cabinet de conseil et de formation Sophie Dupaigne Conseil, spécialisé en management, coaching, vente, communication et efficacité personnelle. En 17 ans, elle a su développer un réseau de consultants formateurs et coachs de qualité.
- En 2018, elle crée Mauricette pour la société de conseil Aneo, toujours convaincue qu'en misant sur les potentiels et les points forts des individus, on fait gagner l'entreprise
- Puis, un jour, elle décide d'aller plus loin : elle crée un produit unique...
 Sobox. Des parcours de formations multimodaux, mixant les dernières techniques d'apprentissage avec des consultants coachs et formateurs triés sur le volet.

Ses équipes :

- Elisa, associée,
 7 ans d'expérience dans la formation, experte en digitale
- Marion, directrice de projets
 15 ans d'expertise en pilotage de projets internationaux
- **Stéphanie**, directrice organisation, déploiement et certification 15 ans d'expérience en service RH au sein des entreprises
- Sophie, responsable qualité pédagogique et ange gardien coach certifié HEC
- Plus de 30 coachs et formateurs, mixant les dernières approches comportementales
- Des conférencier inspirants, pour inspirer et vous faire prendre du recul
- Des experts digitaux, marketing et communication pour vous accompagner tout au long sur le design, le marketing et la communication RH

Contactez-nous

Nos références

Ils nous font confiance en formation

Services

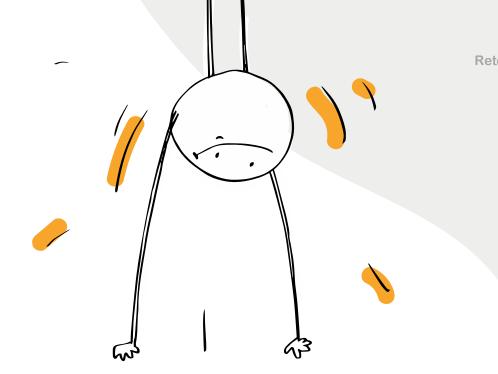
Accenture - Smile - SNCF - Bolloré - Star's Service - Edenred - Groupe Hommell - Webhelp - Sofrecom - Parkeon - Lagardère - Ville de Levallois - Hub One - Systra

Retail - Distribution

Moët & Chandon - Dia - Mars - 5àSec - Jennifer - La Halle - Jerem - Manutan - Sandro - Maje - Claudie Pierlot - New Look - San Marina - Babilyss - Bastide Le Confort Médical - CFAO Abidjan

Hôtellerie - Tourisme - Restauration

Royal Monceau - George V - Radisson - Mandarin Oriental - Groupe Astotel - Disneyland - Buffalo Grill



Banque - Assurance

Crédit Foncier - Natixis - Gan - Chorum - Crédit Mutuel - Cardif - Klésia - Crédit Municipal - Entoria - Harmonie Mutuelle - JP Colonna

Industrie

Daher - Souriau - Laboratoire AMS



Conditions générales de vente



CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Conditions Générales de Vente – Prestations de Formation (ci-après « CGV Formation ») s'appliquent à toutes les offres de formation dédiées ou sur mesure proposées par la société SOBOX SAS, au capital de 10 000,00 euros, immatriculée au Registre des Sociétés de NANTERRE sous le numéro 879 180 842, ayant son siège au 12B Rue Paul Bertin 92000 Nanterre, organisme de formation professionnelle déclaré auprès de la DIRECCTE d'Ile-de-France sous le numéro d'activité : En cours d'enregistrement.

COMMANDE

Après acceptation de la proposition, la société SOBOX établit un bon de commande/devis. La commande est réputée ferme et définitive lorsque le client renvoie, par tout moyen (transmission électronique, courrier), le bon de commande signé par une personne habilitée à engager son entreprise en indiquant son nom, accompagné du cachet commercial de l'entreprise pour confirmer son accord à la société SOBOX.

Pour chaque action de formation et à réception du bon de commande/devis signé, le client reçoit une convention de formation dont un exemplaire est à retourner à la société SOBOX, signé et revêtu du cachet commercial du client. Une attestation de formation est remise en fin de formation aux participants ou adressée au service RH.

Le fait de passer commande implique une adhésion entière et sans réserve du client aux présentes conditions générales et à leurs annexes éventuelles, le client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés.

Le client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande/devis, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la société SOBOX, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

La société SOBOX se réserve le droit de réviser les présentes CGV Formation à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la société SOBOX et le client.

TARIFS

Le prix détaillé est précisé dans chaque bon de commande/devis. Les prix sont indiqués en euros HT et sont à majorer du taux de T.V.A. en vigueur.

Selon vos besoins, certaines dates de formation pourront être planifiées les week-ends ou les jours fériés entraînant une majoration de 30% du prix de la journée de formation.

Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si l'un ou plusieurs des participants ne se sont pas présentés.

Les tarifs ne comprennent pas les frais annexes (ex : frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants hors région parisienne, location de salle ...), qui feront l'objet d'une facturation séparée.

CONDITIONS DE REGLEMENT

Les règlements s'effectuent par virement ou par chèque bancaire, à l'ordre de SOBOX.

Nos factures sont payables selon les modalités suivantes :

Les honoraires de préparation : sont facturés à la signature du bon de commande/devis et payables à réception de facture et sans escompte.

Les modules de formation : sont facturés au fur et à mesure de leur réalisation et payables à réception de facture et sans escompte.

Les frais annexes (dont les frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants) ainsi que la location de salle (si elle n'est pas gérée directement par le client) sont facturés en supplément des modules de formation et font l'objet d'une facturation distincte payable à réception de facture et sans escompte.

Les frais annexes (dont les frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants) ainsi que la location de salle (si elle n'est pas gérée directement par le client) sont facturés en supplément des modules de formation et font l'objet d'une facturation distincte payable à réception de facture et sans escompte.

Conformément aux articles 441-6 et 441-5 du Code du Commerce, tout retard de paiement entraîne de plein droit :

Une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 € (non soumise à TVA). Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatifs, lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.

L'application de pénalités de retard calculées sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

En cas de paiement effectué par un OPCO: Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à la société SOBOX au premier jour de la formation, la société SOBOX se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au client. En cas de refus de prise en charge par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au client.

LOGISTIQUE ET ORGANISATION DES FORMATIONS

Le client prend en charge la convocation des stagiaires ainsi que la(les) réservation(s) de la salle de formation aux dates retenues et horaires fixés.

Le client s'assure que la salle de formation mise à disposition répond aux exigences de la réglementation en vigueur pour permettre d'accueillir du public.

CONDITIONS D'ANNULATIONS, REMPLACEMENTS, REPORTS

Les dates et horaires de formation sont fixées d'un commun accord entre la société ANEO et le client et sont bloquées de façon ferme.

Toute annulation, remplacement, report par le client doit être fait par écrit (si celui-ci est fait par mail un accusé de réception doit être émis par la société SOBOX)

En cas d'annulation tardive par le client, les dispositions d'indemnisation de la société SOBOX sont les suivantes :

Pour toute annulation entre 30 et 20 jours avant le début de la formation, 20% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Entre 19 et 8 jours avant le début de la formation, 50% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

7 jours ouvrés avant le début de la formation, 100% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Une possibilité de report de cette indemnité due à SOBOX est envisageable selon les dispositions suivantes :





Conditions générales de vente



Dans le cas où une nouvelle session s'organiserait dans les 3 mois à venir et après accord du client sur les conditions susdites, 80% de l'indemnité pourra être affectée au coût de cette nouvelle session, sachant que 20% resteront dus à titre de dédit.

Le client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile

Couvrant les dommages susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la société SOBOX.

Désignant comme assuré la société SOBOX pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par un participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la société SOBOX ne puisse être recherchée ou inquiétée.

La responsabilité de la société SOBOX envers le client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le client et en tout état de cause limitée au montant payé par le client au titre de la prestation fournie.

La Responsabilité de la société SOBOX ne pourra être engagée au titre de dommages indirects tels que la perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à la réputation. La responsabilité de la société SOBOX est exclue en cas de force majeure.

FORCE MAJEURE

La société SOBOX ne pourra être tenue responsable à l'égard du client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un évènement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et des Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive : la maladie ou l'accident d'un consultant ou formateur, les grèves ou conflits internes ou externes à la société SOBOX, les désastres naturels, les incendies, la non-obtention de visas, des autorisations de travail ou autre permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des communications ou des transports de tout type, des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou tous autres évènements indépendants de la volonté de la société SOBOX.

CONFIDENTIALITE ET PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la société SOBOX que pour les fins stipulées à la commande.

La société SOBOX détient les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense. La totalité des supports pédagogiques, qu'elle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive, à l'exclusion des documents fournis par le client.

Le client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la société SOBOX ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la société SOBOX ou de ses ayants droit.

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elle pourrait avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

COMMUNICATION

Le client accepte d'être cité par la société SOBOX comme client de l'offre de services dans le cadre de son activité commerciale, aux frais de la société SOBOX.

La société SOBOX, sous réserve du respect des dispositions de l'article ci-dessous, peut mentionner le nom du client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses références dans le but d'une communication externe comme interne.

DONNEES A CARACTERE PERSONNEL. INFORMATIQUE ET LIBERTES

Les parties se conformeront au règlement général sur la protection des données (RGPD – règlement UE 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016). Elles collaboreront de bonne foi à cette fin, dans le cadre de l'exécution du présent contrat et n'encoureront aucune responsabilité contractuelle au titre du présent contrat, dans la mesure où le respect du RGPD les empêcherait d'exécuter l'une de leurs obligations au titre de ce contrat.

La société SOBOX met en œuvre un traitement des données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui sont demandées au client sont nécessaires au traitement des inscriptions, au bon déroulement des sessions de formation et sont uniquement destinées aux services de la société SOBOX.

CONTESTATION ET LITIGES

Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera soumise à la loi française et portée devant le Tribunal de Commerce de Nanterre.

Les conditions particulières qui figurent dans la proposition prévalent sur les CGV Formation.

Date et Signature:









Vos contacts privilégiés :

Sophie Dupaigne
06 86 81 79 85
sdupaigne@soboxformation.com

Elisa Tanzer 06 75 51 75 27 elisa@soboxformation.com

www.soboxformation.com

