

2RC CONSULTANT  
**CATALOGUE  
DE  
FORMATIONS**

2020 - 2021



CONSEILLER,  
ACCOMPAGNER  
& FORMER



PROPOSÉ PAR  
ROCCIA RÉGIS

[WWW.2RC-CONSULTANT.FR](http://WWW.2RC-CONSULTANT.FR)



# PRÉSENTATION

## 2RC CONSULTANT

A la fois cabinet de conseil, spécialiste en ingénierie de formation mais surtout centre de formation, je suis fervent défenseur de la transition digitale, Croyant que le savoir est le pouvoir de l'homme, j'incite tous les professionnels à rechercher en permanence l'information, la technique ou la méthodologie adaptée pour développer son savoir faire, son efficacité et ainsi gagner ses objectifs un à un. En France, nous avons un système basé sur la collecte paritaire qui permet à chaque acteur économique de se former tout au long de sa vie. Mon travail s'inscrit dans cette logique.

## CONSEILLER, ACCOMPAGNER & FORMER

Les salariés, gérants, auto entrepreneurs pour les aider à développer leurs acquis et faciliter le développement de leur activité.

Nous ne proposons pas seulement un apport théorique, mais bien un ensemble de notions, d'outils et de méthodes de travail adaptés à la personne et à son projet professionnel.

### **VOS OBJECTIFS DEVIENNENT NOTRE..**

Grâce à une phase de découverte et de positionnement poussée, nous pouvons vous proposer une formation sur mesure prenant en compte vos acquis, vos besoins, vos objectifs et votre budget bien évidemment..



### CONSULTANT

Raison sociale : 2RC CONSULTANT

Siège social : 849 rue de BELLEDONNE

-38920 CROLLES-

Siret : 801 826 819 00022

N° enregistrement 84 38 075 3138

auprès du préfet de la région

AUVERGNE RHONE ALPES:

Gérant : ROCCIA Régis

Téléphone : 06 99 18 17 91

[www.2rc-consultant.fr](http://www.2rc-consultant.fr)

E-mail : [r.roccia@2rc-consultant.fr](mailto:r.roccia@2rc-consultant.fr)





# NOS FORMATIONS

## 2RC CONSULTANT

Toutes nos formations sont construites autour d'un thème, d'objectifs concrets et de moyens proposés pour y arriver. Tous nos référentiels sont composés d'un ensemble de modules distincts par leurs objectifs, les acquis visés, le nombre d'heures. Mais l'ensemble s'inscrit dans une logique d'apporter une formation complètement personnalisable.

Chaque formation est construite autour du concept de la pédagogie par objectifs et animée par la méthode de la pédagogie explicite.

## DÉCOUVRIR, COMPRENDRE & APPLIQUER

chaque module comprend au moins une activité de découverte, des apports théoriques, des mises en application, une synthèse et/ou une évaluation. Les apprenants sont au coeur de la formation, c'est sur leur participation et leur expérience que le formateur s'appuie pour venir compléter ou corriger les connaissances et les pratiques.



### CONSULTANT

Toutes nos formations disposent de moyens pédagogiques et de supports spécifiques décrits dans les programmes de formation;

Mais la principale force est l'échange, le partage d'expérience. Mais nous fournissons à chaque apprenant un support de formation lui permettant d'avoir un reste écrit de l'ensemble de sa formation. De plus, à chaque modules, nous essayons de vous fournir des pistes pour aller plus loin.





# NOS FORMATIONS

## 2RC CONSULTANT

Nous avons comme ambition d'aider les porteurs de projets et les gérants d'entreprises dans la digitalisation de l'activité. Véritable tournant pour les entreprises déjà actives, incontournable pour les futurs entrepreneurs, le digital prend une part importante de notre ADN. Nous proposons ainsi plusieurs accompagnements et formations pour permettre leur révolution digitale. Nous ne cherchons pas à faire de vous un hacker, mais bien de rechercher et de mettre en place une stratégie digitale adaptée à votre activité, à votre objectif commercial et à vos dispositions.

ID NUMÉRIQUE  
CIBLAGE  
MARKETING  
DIRECT

**Construire son identité numérique,  
Construire et développer ses réseaux  
sociaux**

**Construire et cibler son audience**

**Construire et analyser une campagne**

**Trouver et se servir de tous les outils  
gratuits**



CONSULTANT

NOUS VOUS PROPOSONS DE VOUS  
ACCOMPAGNER DANS VOTRE  
DIGITALISATION ET DE VOUS FORMER  
AUX PRINCIPES DE MARKET PLACE, DE  
CAMPAGNES NUMÉRIQUES ET AUTRES  
TECHNIQUES DE VENTE NUMÉRIQUES  
POUR DEVELOPPER VOTRE ACTIVITE.





CONSULTANT

FORMATION  
PRÉSENTE SUR  
MONCOMPTEFORMATION.GOV



2RC CONSULTANT

# STRATÉGIE DIGITALE : LES BASES DU COMMUNITY MANAGEMENT

# DIGITA MARKETIN

**Nom du stagiaire :**

**Objectifs :** Comprendre et utiliser le numérique pour développer son activité

**Public visé :** Tout salarié, gérant ou futur entrepreneur souhaitant comprendre et mettre en place son identité digitale afin d'accroître sa visibilité et développer son activité

**Type de formation :** Présentiel

**Pré requis :** Maîtrise de l'outil informatique

**Lieu de formation:** Centre de formation (ou voir convocation)

**Périodes de formation:** Voir planning formation

**Durée :** 24 heures de formations en face à face pédagogique

FORMATEUR DIPLOMÉ CUMULANT EXPÉRIENCE DE TERRAIN  
ET SENS DE LA PÉDAGOGIE

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers personnalisés sur informatique

## MOYENS TECHNIQUES

Cours oral appliqué sur ordinateur connecté sites pédagogiques



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### I. INTRODUCTION

a. DIGITALISER POURQUOI ? POUR QUI ?

- b. Les nouvelles technologies / habitudes de consommation
- c. Le microcosme numérique : les avantages et les pièges

### II. QUELLES SONT LES APPLICATIONS

- a. Une application Marketing
- b. Une application commerciale (Nouveau canal de vente)

### III. CONSTRUIRE SON IDENTITÉ DIGITALE SOI MÊME

- a. Existence numérique, enjeux et principes
- b. Création de votre identité visuelle (outils gratuits et règles de bases)
- c. Stratégie digitale et choix des outils

(site marchand market place / campagne publicitaire / influenceur )

d. Création et interconnexion de vos profils numériques (site + réseaux sociaux + youtube)

- e. Comment marche les réseaux sociaux (communauté et mots clés #)

### IV. CONSTRUIRE UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

a. Présentation générale

b. Les datas : Ennemis ou atouts pour vous ?

c. Facebook manager / Instagram Quels outils utilisés suivant sa cible ou son produit

d. Le coût d'une campagne numérique et comment vérifier sa rentabilité

### V. COMMENT AUGMENTER SA VISIBILITÉ SUR INTERNET À MOINDRE COÛT.

### VI. POUR ALLER PLUS LOIN : L'AUTOMATISATION

## OBJECTIFS

### I. INTRODUCTION

Appréhender et comprendre le principe de la digitalisation et le monde numérique par le prisme de la technologie et du marketing

### II. Quelles sont les applications

Identifier et comprendre les applications directes et indirectes du numérique, appréhender et différencier l'aspect commercial du marketing

### III. CONSTRUIRE SON IDENTITÉ DIGITALE SOI MÊME

Prendre conscience de l'existence numérique, créer et développer votre propre identité visuelle, créer et inter connecter les réseaux sociaux et lister les outils simples pour créer son site internet

### IV. Construire une campagne publicitaire

Appréhender la définition et les enjeux d'une campagne publicitaire

Comprendre la notion de DATAS et son exploitation

Comprendre comment fonctionne le ciblage

Choisir et optimiser son canal de diffusion

Appréhender et prévoir et analyser un coût de campagne et d'apprécier sa rentabilité

### V. COMMENT AUGMENTER SA VISIBILITÉ

Comprendre et se servir du référencement naturel

### VI. POUR ALLER PLUS LOIN : L'AUTOMATISATION

Apprendre et utiliser les outils d'automatisation et autres applications google

## DUREE PRIX

3H

5H

6H

5H

4H

2H

TOTAL: 24H 2500€



TOUTES NOS FORMATIONS SONT MODULABLES EN FONCTION DE VOS BESOINS



CONSULTANT

FORMATION PRÉSENTE SUR  
MONCOMPTEFORMATION.GOVV



2RC CONSULTANT

## E COMMERCE: RÉALISER UN SITE INTERNET EN DROPSHIPPING

**Objectifs :** Créer pas à pas une boutique en ligne, du site marchand, à la promotion sur les réseaux sociaux en passant par le choix des produits.

**Public visé :** Tout salarié, gérant ou futur entrepreneur souhaitant comprendre et mettre en place son identité digitale? créer une boutique en ligne, trouver des produits, les promouvoir et les vendre sur internet.

**Type de formation :** Présentiel

**Pré requis :** Maîtrise de l'outil informatique

**Lieu de formation:** Centre de formation (ou voir convocation)

**Périodes de formation:** Voir planning formation

**Durée :** 35 heures de formations en face à face pédagogique

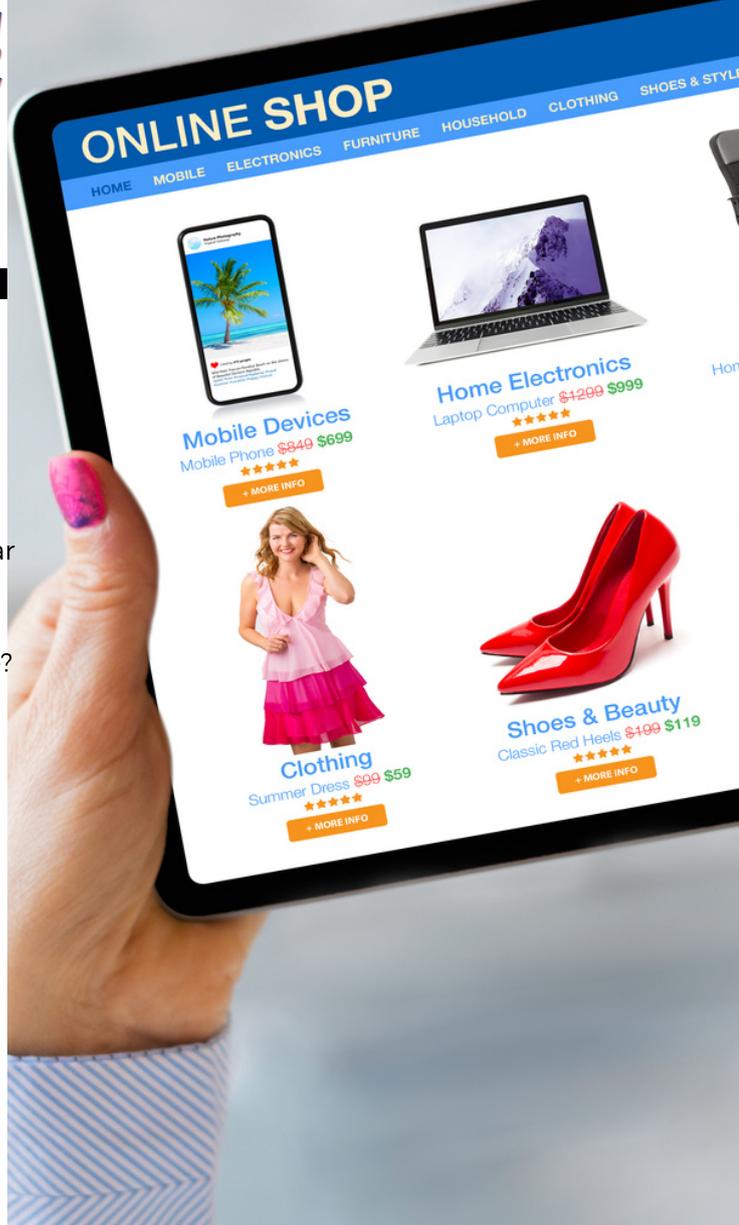
**FORMATEUR DIPLOMÉ CUMULANT EXPÉRIENCE DE TERRAIN ET SENS DE LA PÉDAGOGIE**

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers personnalisés sur informatique

### MOYENS TECHNIQUES

Cours sur vidéo projecteur ordinateur connecté sites pédagogiques



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. L'E-commerce : une question de stratégie
2. Créer ou développer sa propre affaire avec l'E-commerce
3. Lancer votre premier site E-commerce avec Shopify
4. Surfez sur internet et regardez ce qui se vend
5. Exploitez la puissance des gros sites marchands
6. Quelques conseils
7. Evaluer et trier par niche
8. Trouver le prix attractif
9. Votre stratégie marketing
10. L'utilité de Google Trends et des mots-clés
11. Keyword Tool
12. Créer facilement votre site E-commerce avec Shopify
13. Choisissez le nom de votre boutique
14. Créez votre compte gratuit Shopify
15. Choisissez un thème
- 16 Modifiez votre thème à volonté
- 17 Ajoutez votre logo
18. Préparez vos pages
19. A propos
20. Commande et expéditions
21. Contact
22. Politiques
23. Ctéer un myen de paiement
24. Pourquoi PAYPAL ?
25. Informations de facturation
26. Le nom de domaine
27. Conseil
28. Se lancer en E commerce
29. ALI EXPRESS
30. ALI EXPRESS c'est quoi ?
31. Comment ca fonctionne ?
32. Avantages et inconvénients
33. Trouver un produit
34. Quelques conseils
35. Lancez votre 1ère campagne de pub
36. Comment marche La pub F.B de A à Z

**TOTAL: 35H 4000€**



TOUTES NOS FORMATIONS SONT MODULABLES EN FONCTION DE VOS BESOINS



CONSULTANT

2RC CONSULTANT

# LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

**Objectifs :** Acquérir et développer les techniques de vente et de négociation

Maitriser sa motivation et sa confiance en soi a l'image d'un sportif

Prendre plaisir au quotidien dans la vente

Optimiser son organisation commerciale

Anticiper, planifier et prioriser ses actions commerciales

**Public visé :** Managers, directeurs commerciaux, chefs des ventes, responsables de services

**Type de formation :** Présentiel

**Pré requis :** Maîtrise de l'outil informatique

**Durée :** 20 heures de formations en face à face pédagogique

*FORMATEUR DIPLOMÉ CUMULANT EXPÉRIENCE DE TERRAIN ET SENS DE LA PÉDAGOGIE*

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers personnalisés sur informatique

## MOYENS TECHNIQUES

Cours sur vidéo projecteur ordinateur connecté sites pédagogiques

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. La Communication dans la vente : Pour comprendre et se faire comprendre de son client
  - Les freins à la communication
  - Les comportements positifs face à un client
  - Comment renforcer son charisme et sa postures
  - Confiance en soi et préparation mentale : Se préparer à conquérir son client, à l'image d'un sportif
    - Le vocabulaire commercial positif
    - Les risques d'une mauvaise écoute
2. L'écoute active & La découverte du client
  - Commercial ou Coach de clientèle ?
  - Les Règles d'OR de la communication
  - Décrocher un rendez-vous par téléphone
  - Etablir le bon contact
  - Mettre son client en vedette
  - Comprendre son client
  - Présenter son produit avec talent



3. Traiter les objections et les freins du client
  - Les freins et les objections du client: (c'est cher; c'est trop tôt; nous avons déjà un...)
  - Répondre aux objections et s'en servir
  - Conclusion : Oser conclure sa vente
4. Les outils pour une organisation efficace
  - Fiches, Fichiers, rapports (...)
5. Bâtir un plan d'action commerciale motivant

	DUREE	PRIX
<b>TOTAL:</b>	20H	2000€



TOUTES NOS FORMATIONS SONT MODULABLES EN FONCTION DE VOS BESOINS



CONSULTANT



2RC CONSULTANT

## **GÉRANTS : VOUS AVEZ LE DROIT DE VOUS FORMER**

Chaque année vous disposez d'un budget disponible auprès de l'AGEFICE ou du FIFPL suivant votre statut. Ce montant vous est attribué sur demande de financement pour rembourser une formation destinée à consolider ou développer vos compétences en tant que gérant d'entreprise. Techniques de ventes, langues, informatique, communications digitales, autant de formations que de besoins.

### **QUI EST ELLIGIBLE ?**

Tous les gérants de société et les auto-entrepreneurs qui ont déclaré une activité avec un numéro SIRET et dont l'activité est effective.

### **COMMENT SAVOIR OÙ JE COTISE ?**

Vous avez déclaré auprès de l'URSSAF un chiffre d'affaires. Si vous êtes à jour de vos cotisations, vous pouvez télécharger votre attestation de contribution à la formation professionnelle directement sous votre espace personnel. Cette attestation vous indiquera aussi le financeur auprès duquel vous ferez votre demande de financement.

### **COMMENT FAIRE UNE DEMANDE DE FINANCEMENT ?**

Vous devez adresser avant une demande de prise en charge en joignant votre attestation de contribution, votre Siret, carte d'identité et une proposition conforme d'un organisme de formation agréé.



### **COMMENT CA MARCHE ?**

Je vous propose de vous accompagner pas à pas en vous expliquant comment avoir accès à vos budgets formations et à monter des projets de formations efficaces et 100% financables.

### **BESOIN DE PLUS D'INFOS ?**

**Contactez moi**

ou rendez vous sur

**WWW.2RC-CONSULTANT.FR**  
rubrique conseils



CONSULTANT

2RC CONSULTANT

# CONDITIONS GENERALES DE PRESTATION DE SERVICE

Les présentes conditions générales de prestation de services concernent les prestations de formation proposées par ROCCIA Régis, 2RC consultant, dont le siège social est à Crolles, Immatriculé sous le numéro SIRET 801826819 00022, représentée par ROCCIA Régis. Déclaration d'activité de formation 84380753138 auprès du Préfet de la région Auvergne Rhône Alpes, ci-après dénommée le Prestataire

## 1 -Champ d'application

Les présentes conditions de prestation de services constituent, conformément à l'article L 441-6 du Code du Commerce, le socle unique de la relation commerciale entre le prestataire et le client qu'il soit stagiaire individuel ou entreprise. Elles ont pour objet de définir les conditions dans lesquelles le Prestataire fournit au client la prestation de formation demandée soit pour lui soit pour des stagiaires nommément désignés par lui.

Conformément à la réglementation en vigueur, ces conditions de prestation de services sont systématiquement fournies aux Clients préalablement à la conclusion du contrat ainsi qu'à tout Client qui en fait la demande, pour lui permettre de passer commande auprès du Prestataire quelles que soient les clauses pouvant figurer sur les documents du Client, et notamment ses conditions générales d'achat. Toute commande de formation implique, de la part du Client, l'acceptation des présentes Conditions de Prestation de Services. Les renseignements figurant sur les catalogues, prospectus et tarifs du Prestataire sont donnés à titre indicatif et sont révisables à tout moment. Le Prestataire est en droit d'y apporter toutes modifications qui lui paraîtront utiles. Toute nouvelle version entrera en vigueur le jour ouvré suivant son édification et sera applicable à toute nouvelle proposition ou à tout nouvel avenant de contrat émis postérieurement à la date d'entrée en vigueur des nouvelles conditions de prestation de services. Toute négociation contractuelle entre le Prestataire et le Client donnera lieu à l'établissement de conditions particulières de prestation de services.

## 2 –Conditions de vente

2-1–Toute commande devra faire l'objet d'un devis établi par le Prestataire et dûment et expressément accepté par le Client. Le contrat ne sera parfait qu'après validation de l'acceptation du Client.

2-2-Toutes éventuelles modifications de commande ou ajout d'option(s) nouvelle(s) feront l'objet d'un devis complémentaire. Elles ne seront prises en compte, dans la limite des possibilités du Prestataire, que si elles lui sont notifiées par écrit, quinze (15) jours au moins avant la date prévue pour la fourniture de la prestation de formation, et après signature par le Client d'un bon de commande spécifique et ajustement éventuel du prix.



## 3. Rétractation, Interruption de la formation

3.1. Délai de Rétractation: - A compter de la date de signature du contrat, le client a un délai de 10 jours pour se rétracter. Il en informe l'organisme de formation par lettre recommandée avec accusé de réception. Dans ce cas, aucune somme ne peut être exigée du client.

- A l'expiration de ce délai, le client envoie un chèque d'acompte de 20% du coût pédagogique.

- Annulation dans un délai inférieur ou égal à 15 jours: indemnité de dédit correspondant à la totalité du prix TTC de la formation.

- Annulation dans un délai supérieur à 15 jours: indemnité de dédit correspondant à 50% du prix TTC de la formation.

3.2. Annulation: Sous réserve du délai de rétractation visé ci-dessus, en cas d'annulation portant sur tout ou partie de la commande avant le début de la formation (excepté pour cas de force majeure), le client s'engage à verser à l'organisme de formation une indemnité de dédit selon les conditions suivantes :

3.3. Interruption en cas de force majeure: Conformément à l'Article L.6353-7 du Code du Travail, il est rappelé que si, par suite de force majeure dûment reconnue, le client est empêché de suivre la formation il peut rompre le contrat. Dans ce cas, seules les prestations de formation effectivement dispensées sont payées à l'organisme de formation, à due proportion de leur valeur prévue au contrat. Si du fait d'une force majeure l'organisme de formation n'est plus en mesure de dispenser la formation il peut également rompre le présent contrat de façon anticipée sans qu'il y ait lieu à dédommagement du stagiaire.

## 4 –Barème de prix et conditions de règlement.

4.1. Coût pédagogique

4.2. Délai de paiement

4.3. Pénalités de retard

Le prix de l'action de formation est fixé d'un commun accord et repris dans le devis accepté.

Le client s'engage à payer la totalité du prix de l'action de formation sous réserve des stipulations de l'article 3.

A compter de la signature du contrat, le client a un délai de rétractation de 10 jours. Passé ce délai le client adresse un acompte de 30% du prix de la formation.

Le solde du prix s'effectue comptant à réception de facture, par chèque à l'ordre de ROCCIA Régis, ou bien par virement.





CONSULTANT

## 2RC CONSULTANT



En cas de retard de paiement et de versement des sommes dues par le Client au-delà d'un ou des délais ci-dessus fixés, et après la date de paiement figurant sur la facture adressée à celui-ci, des pénalités de retard égales à trois (3) fois le taux d'intérêt légal majoré de dix (10) points seront dues par le Client. Ces pénalités seront calculées sur le montant TTC de la somme restant due et courront à compter de la date d'échéance du prix. Elles seront automatiquement et de plein droit acquises au Prestataire, sans formalité aucune ni mise en demeure préalable. En sus des indemnités de retard, toute somme, y compris les acomptes, non payés à leur date d'exigibilité produiront de plein droit le paiement d'une indemnité forfaitaire de quarante (40) euros due au titre des frais de recouvrement. Dans le cas où le recouvrement de ladite créance serait supérieur à la somme de quarante (40) euros, le Prestataire pourra réclamer au Client une indemnisation complémentaire, sur justification. Le retard de paiement entraînera l'exigibilité immédiate de la totalité des sommes dues au Prestataire par le Client, sans préjudice de toute autre action que le Prestataire serait en droit d'intenter, à ce titre, à l'encontre du Client. En cas de non-respect des conditions de paiement figurant ci-dessus, le Prestataire se réserve en outre le droit la fourniture des Services commandés par le Client, de suspendre l'exécution de ses obligations et de réduire ou d'annuler les éventuelles remises accordées à ce dernier. La résolution du contrat se produira de plein droit par le seul fait de l'inexécution par le Client de ses obligations contractuelles.

### 5 -Modalités de fourniture des Services

Les Services demandés par le Client seront fournis conformément au devis accepté.

### 6 -Responsabilité du Prestataire –Garantie:

Le Prestataire s'engage à souscrire une assurance Responsabilité Civile Professionnelle Le Prestataire garantit, conformément aux dispositions légales, le Client, contre les vices cachés, provenant d'un défaut de fourniture desdits Services à l'exclusion de toute négligence ou faute du Client. La responsabilité du Prestataire ne peut être engagée qu'en cas de faute ou de négligence prouvée et est limitée aux préjudices directs, à l'exclusion de tout préjudice indirect, de quelque nature que ce soit. Afin de faire valoir ses droits, le Client devra, sous peine de déchéance de toute action s'y rapportant, informer le Prestataire, par écrit, de l'existence des vices dans un délai maximum de 48h ouvrés à compter de leur découverte. Le Prestataire rectifiera dans la mesure du possible, à ses frais, ou indemniser selon les modalités adéquates et agréées par le Client, les Services jugés défectueux. En tout état de cause, au cas où la responsabilité du Prestataire serait retenue, la garantie du Prestataire serait limitée à vingt-cinq pourcents (25 %) du montant HT payé par le Client pour la fourniture des Services. Le Client demeure seul responsable de tout dommage, direct ou indirect, que lui-même ou les participants pourraient causer au cours de la formation. Le Prestataire décline toute responsabilité pour les dommages de quelque nature que ce soit affectant les biens de toute nature apportés par le Client ou appartenant aux participants, quel que soit l'endroit où les

biens sont entreposés. Par ailleurs, le Client renonce à rechercher la responsabilité du Prestataire en cas de dommages survenus aux fichiers ou tout document qu'il lui aurait confié et de réclamations ou demandes formées à l'encontre du Client et émanant d'un tiers. Le Prestataire dégage sa responsabilité à l'égard des dommages matériels pouvant atteindre les immeubles, installations, matériels, mobiliers du Client.

### 7 -Droit de propriété intellectuelle:

Le Prestataire reste propriétaire de tous les droits de propriété intellectuelle sur les études, documents, dessins, modèles, prototypes, supports pédagogiques, photos etc., (réalisés même à la demande du Client) en vue de la fourniture des Services au Client. Le Client s'interdit donc toute reproduction ou exploitation desdites études, dessins, modèles et prototypes, etc., sans l'autorisation expresse, écrite et préalable du Prestataire qui peut la conditionner à une contrepartie financière.

### 8 -Litiges:

En cas de litige ayant pour objet la validation, l'interprétation, l'exécution ou la résiliation des présentes, les Parties préalablement à toute procédure judiciaire, devront mettre en oeuvre soit une procédure de (i) médiation soit (ii) un processus collaboratif. Procédure de médiation : Les Parties choisissent d'un commun accord la personne en charge de la médiation afin de trouver une solution amiable à leur différend. La personne choisie doit être qualifiée, indépendante, neutre et impartiale. Les Parties s'engagent à se rendre au moins une fois à l'une des réunions de médiation. La médiation au lieu choisi par le médiateur et se déroulera en langue française. Chacune des Parties prendra en charge à parts égales les frais de médiation.

Processus collaboratif : Dans le cas où les parties opteraient pour le processus collaboratif, chacune d'entre elles devra alors choisir un avocat formé au processus collaboratif dont la liste est disponible sur le site de l'Association des Avocats Formés au Processus de Droit Collaboratif ou AFPDC (<http://www.droit-collaboratif.org/trouver-un-praticien-1-8-23>). Les Parties assistées de leur avocat assisteront à une réunion à quatre (4) au cours de laquelle elles pourront conclure un contrat collaboratif qui décrira les modalités du processus collaboratif leur permettant de trouver une solution amiable à leurs différends. En cas de désaccord sur le choix du mode amiable à suivre, les Parties devront recourir à la médiation.

Dans le cas où la procédure de médiation ou le processus collaboratif échouerait, le tribunal compétent serait alors le tribunal de Grenoble dans le ressort duquel se trouve le siège du Prestataire.

### 9 –Acceptation du Client :

Les présentes Conditions de prestation de services sont expressément agréées et acceptées par le Client, qui déclare et reconnaît en avoir une parfaite connaissance, et renonce, de ce fait, à se prévaloir de tout document contradictoire et, notamment, ses propres conditions générales d'achat, qui seront inopposables au Prestataire, même s'il en a eu connaissance.



CONSULTANT

FORMATION PROFESSIONNELLE  
STRATÉGIES & COMMUNICATION DIGITALES  
TEL : 06 99 18 17 91  
2RCCONSULTANT@GMAIL.COM  
SIRET 801 826 819 00022



ROCCIA REGIS 2RC CONSULTANT ENREGISTRE COMME ORGANISME DE FORMATION SOUS LE NUMERO : 84388753138