

2RC CONSULTANT

CATALOGUE DE FORMATIONS

2025



2RC 2025

CONSEILLER, ACCOMPAGNER & FORMER



PROPOSÉ PAR
ROCCIA RÉGIS

JANVIER 2025

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 00030

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

E-mail : 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 cœur 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
NEGOTIATION
MARKETING
INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE

**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.



PRESENTATION DE LA GRILLE TARIFAIRE

COUT HORAIRE DES FORMATIONS SUIVANT LEUR TYPE ET LEUR FINALITE

FORMATION PRESENTIELLE COLLECTIVE

FORMATION PRESENTIELLE INDIVIDUELLE

FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ENN PRESENTIEL



- Attention, ces tarifs sont à titre indicatif et comprennent :
- La Préparation pédagogique
 - Le face à face pédagogique
 - Le suivi pédagogique
 - Le traitement administratif

GRILLE TARIFAIRE POUR 2025

	collective	individuelle
Formation présentielle	25€/ HEURE	42€ / HEURE
formation et accompagnement	N.P	100€ / HEURE

Toutes les formations proposées ont un prix selon les modalités, la finalité et le niveau mais sont adaptable et modulable selon les besoins du futur apprenant.

FORMATION ET ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION D'ENTREPRISE

NOM PRENOM DU STAGIAIRE :

Objectifs : À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Mettre ses compétences au service de son projet
- Connaître son marché pour mieux vendre
- Définir les besoins et la rentabilité de son projet
- Choisir une structure juridique appropriée
- Comprendre les différents régimes fiscaux
- Connaître les principales aides
- Où s'adresser pour déclarer son entreprise

Public visé : > futurs créateur d'entreprise

Type de formation : Formation et accompagnement en Présentiel, individuelle

Pré requis : Etre dans une démarche de création/reprise d'entreprise

Durée : 40 heures de formations en face à face pédagogique

Date : A définir suivant planning

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

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers

MOYENS TECHNIQUES

Exposé oral / mise en situation
ordinateur connecté
ressources pédagogiques

CREATION

PROGRAMME DÉTAILLÉ

I. PRÉSENTATION DES COMPÉTENCES NÉCESSAIRES AU CHEF D'ENTREPRISE 3 HEURES

II. CONNAÎTRE SON MARCHÉ AVANT DE SE LANCER: 12 HEURES

- Analyse de la clientèle, de la concurrence, documents commerciaux
- a. A quoi sert le business plan
- b. Présentation du contenu du business plan
- c. Etude de marché (produits/prestations, qui seront les clients,
- concurrence...)
- d. Zone de chalandise
- e. Positionnement de l'entreprise
- f Politique commerciale (comment me faire connaître...)

III. DÉFINIR LES BESOINS ET LA RENTABILITÉ DE SON PROJET : 15 HEURES

- mise en place d'un compte de résultat, d'un plan de financement
- présentation des outils de financement
- Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel
- Détermination des coûts prévisionnels (fixes et variables)
- Calcul de la marge prévisionnelle
- Calcul du seuil de rentabilité ou point mort
- Plan de financement
- Détermination des investissements nécessaires
- Détermination de besoins de financements (emprunts...)
- Détermination du budget de trésorerie prévisionnel

IV. CHOISIR UNE STRUCTURE JURIDIQUE APPROPRIÉE : 4H

- présentation des différentes formes, comparaison des avantages
- et limites
- Comprendre les différents régimes fiscaux : présentation des
- différents régimes, comparaison des avantages et limites
- Comprendre le Régime Social des Indépendants RSI :
- présentation du régime, des calculs de cotisations, des montants
- des prestations

V. CONNAÎTRE LES PRINCIPALES AIDES : 3H

- aides à la création nationales, régionales, territoriales, selon son
- statut personnel

VI. OÙ S'ADRESSER POUR DÉCLARER SON ENTREPRISE : 3H

- présentation du centre de formalités des entreprises, des
- modalités de fonctionnement et des conséquences

administratives d'une immatriculation,

Délais d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX
TOTAL: 40H 4000€



CONSULTANT

2RC CONSULTANT

COMMUNICATION DIGITALE:

CRÉEZ UNE STRATÉGIE EFFICACE, MESUREZ LES PERFORMANCES ET GÉREZ VOTRE RÉPUTATION EN LIGNE.

Nom du stagiaire :

Objectifs : Comprendre et utiliser le numérique pour développer son activité

Public visé : Tout salarié, souhaitant comprendre et mettre en place une identité digitale afin d'accroître la visibilité et développer l'activité

Type de formation : formation Présentiel collective

Pré requis : Maîtrise de l'outil informatique

Lieu de formation: Centre de formation (ou Intra entreprise)

Périodes de formation: Voir planning formation

Durée : 60 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

1. Introduction à la communication digitale pour les entreprises - 4 heures

- Comprendre les avantages de la communication digitale pour les entreprises : 1 heure
- Identifier les différents canaux de communication digitale disponibles : 1 heure
- Comprendre comment la communication digitale peut aider à atteindre les objectifs commerciaux : 2 heures

1. Création et gestion d'un site internet 20 heures

- Comprendre les principes de base de la conception de sites web : 2 heures
- ### 2. Création d'un site web professionnel : 10 heures
- Gestion et mise à jour régulière d'un site web : 8 heures

3. Stratégies de marketing sur les réseaux sociaux 16 heures

- Comprendre les principes de base du marketing sur les réseaux sociaux : 2 heures
- Développer une stratégie de marketing sur les réseaux sociaux efficace : 8 heures
- Utilisation des différents outils de marketing sur les réseaux sociaux (publicités, influenceurs, etc.) : 6 heures

4. Mesure et analyse des performances - 8 heures

1. Comprendre l'importance de la mesure et de l'analyse des performances : 2 heures
2. Utilisation des outils d'analyse pour mesurer les performances des sites web et des réseaux sociaux : 4 heures
3. Analyse des données et prise de décisions en conséquence : 2 heures

5. Gestion de la réputation en ligne - 6 heures

1. Comprendre l'importance de la gestion de la réputation en ligne : 2 heures
2. Création d'une image de marque cohérente sur tous les canaux de communication digitale : 2 heures
3. Gestion des commentaires et des critiques en ligne : 2 heures

6. Planification stratégique - 6 heures

- Comprendre l'importance de la planification stratégique : 2 heures
- Développement d'une stratégie de communication digitale efficace : 2 heures
- Mise en œuvre de la stratégie et suivi des résultats : 2 heures

Détails d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

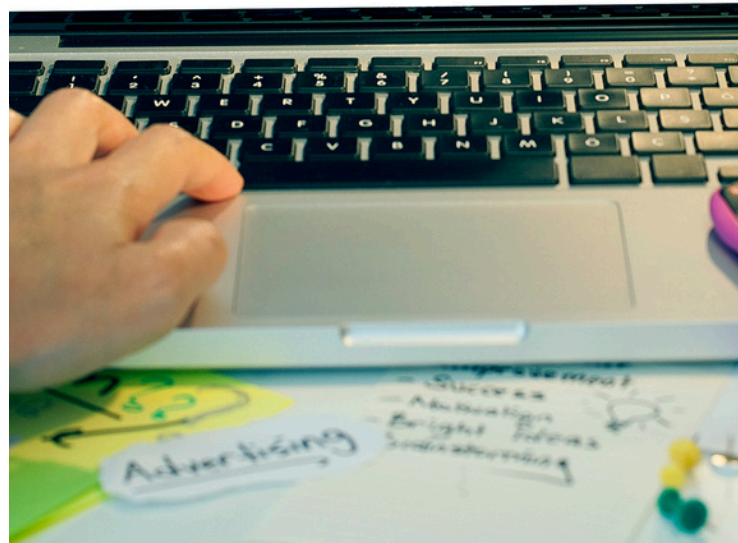
Modalité d'évaluation

• Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
• Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX

TOTAL: 60H 1 500€

DIGITAL MARKETING



TOUTES NOS FORMATIONS SONT MODULABLES EN FONCTION DE VOS BESOINS



CONSULTANT

2RC CONSULTANT

COMMUNICATION DIGITALE:

CRÉEZ UNE STRATÉGIE EFFICACE, MESUREZ LES PERFORMANCES ET GÉREZ VOTRE RÉPUTATION EN LIGNE.

Nom du stagiaire :

Objectifs : Comprendre et utiliser le numérique pour développer son activité

Public visé : Tout Gérant, auto entrepreneur souhaitant comprendre et mettre en place une identité digitale afin d'accroître la visibilité et développer l'activité

Type de formation : formation en Présentiel Individuelle

Pré requis : Maîtrise de l'outil informatique

Lieu de formation: Centre de formation (ou Intra entreprise)

Périodes de formation: Voir planning formation

Durée : 60 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

1. Introduction à la communication digitale pour les entreprises - 4 heures

- Comprendre les avantages de la communication digitale pour les entreprises : 1 heure
- Identifier les différents canaux de communication digitale disponibles : 1 heure
- Comprendre comment la communication digitale peut aider à atteindre les objectifs commerciaux : 2 heures

1. Création et gestion d'un site internet 20 heures

- Comprendre les principes de base de la conception de sites web : 2 heures

2. Création d'un site web professionnel : 10 heures

- Gestion et mise à jour régulière d'un site web : 8 heures

3. Stratégies de marketing sur les réseaux sociaux 16 heures

- Comprendre les principes de base du marketing sur les réseaux sociaux : 2 heures
- Développer une stratégie de marketing sur les réseaux sociaux efficace : 8 heures
- Utilisation des différents outils de marketing sur les réseaux sociaux (publicités, influenceurs, etc.) : 6 heures

4. Mesure et analyse des performances - 8 heures

1. Comprendre l'importance de la mesure et de l'analyse des performances : 2 heures
2. Utilisation des outils d'analyse pour mesurer les performances des sites web et des réseaux sociaux : 4 heures
3. Analyse des données et prise de décisions en conséquence : 2 heures

5. Gestion de la réputation en ligne - 6 heures

1. Comprendre l'importance de la gestion de la réputation en ligne : 2 heures
2. Création d'une image de marque cohérente sur tous les canaux de communication digitale : 2 heures
3. Gestion des commentaires et des critiques en ligne : 2 heures

6. Planification stratégique - 6 heures

- Comprendre l'importance de la planification stratégique : 2 heures
- Développement d'une stratégie de communication digitale efficace : 2 heures
- Mise en œuvre de la stratégie et suivi des résultats : 2 heures

Détails d'accès

La formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief)
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX

TOTAL: 60H 2 520€



TOUTES NOS FORMATIONS SONT MODULABLES EN FONCTION DE VOS BESOINS



CONSULTANT

2RC CONSULTANT

LES CLÉS DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

NOM PRENOM DU STAGIAIRE :

Objectifs : Acquérir et développer les techniques de vente, de communication et de négociation adapté à son secteur

Maitriser sa communication, traiter les objections, argumenter

Se rendre efficace au quotidien dans sa négociation

Optimiser son organisation commerciale

Anticiper, planifier et prioriser ses actions commerciales

Public visé : indépendants, gérants d'entreprise

Type de formation : Individuelle/collectif et Présentiel

Pré requis : Maîtrise de l'outil informatique

Durée : 42 heures de formations en face à face pédagogique

Date: suivant planning défini ensemble

FORMATEUR DIPLOMÉ CUMULANT EXPÉRIENCE DE TERRAIN ET SENS DE LA PÉDAGOGIE

MOYENS PÉDAGOGIQUES

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

MOYENS TECHNIQUES

Exposé oral / mise en situation ordinateur connecté ressources 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

□□ 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

12H

2H

3H

2H

1H

3H

1H

10H

1H

3H

2H

1H

1H

1H

1H

3. Traiter les objections et les freins 8H

□□ 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

Tableau des objections :

□□ Oser conclure sa vente

4. Les outils pour une organisation efficace

□□ Fiches, Fichiers, rapports (...)

□□ Nouvelles technologies (app)

5. Bâtir un plan d'action commerciale motivant

8H

2H

4H

2h

6H

6H

TOTAL: 42H 1 764€

Délais d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

• Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
• Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.



2RC CONSULTANT - ROCCIA RÉGIS -Siret : 801 826 819 00022-849 rue de Belledonne -38920 CROLLES-

N° enregistrement 84 38 075 3138 auprès du préfet de la région AUVERGNE RHONE ALPES

2RC-CONSULTANT.FR / TEL : 06 99 18 17 91



LE WEB 3.0 POUR LES AGENTS IMMOBILIERS

NOM PRENOM DU STAGIAIRE :

Objectifs : À l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- Comprendre les concepts clés du Web 3.0 et ses applications dans l'immobilier
- Connaître les avantages du Web 3.0 pour les agents immobiliers
- Posséder les compétences pratiques pour utiliser le Web 3.0 dans l'immobilier
- Identifier les différentes applications du Web 3.0 dans la branche immobilière
- Comprendre les avantages du Web 3.0 pour la gestion de propriété, la gestion de contrats intelligents, la vérification des antécédents et des crédits, et la collecte de données de marché
- Posséder les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les outils numériques et les technologies de blockchain dans l'immobilier
- Être capable de résoudre des problèmes complexes avec le Web 3.0 dans la pratique immobilière
- Appliquer les connaissances et compétences acquises à la pratique professionnelle pour améliorer l'efficacité et la qualité du travail

Public visé : ➤ ENTREPRENEUR T.N.S / Agents Immobiliers

➤ Salarié(e)s de la branche immobilier

Type de formation : Formation et accompagnement en Présentiel, individuelle

Pré requis : Etre T.N.S / Gérant de société / auto entrepreneur

Durée : 60 heures de formations en face à face pédagogique

Date: A définir suivant planning

FORMATEUR DIPLOMÉ CUMULANT EXPÉRIENCE DE TERRAIN ET SENS DE LA PÉDAGOGIE

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers

MOYENS TECHNIQUES

Exposé oral / mise en situation ordinateur connecté ressources pédagogiques

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Module 1 : Introduction au Web 3.0 et ses impacts sur le marché immobilier (14 heures)

- Présentation des concepts de base du Web 3.0 et de son évolution depuis le Web 1.0 et le Web 2.0
- Comprendre les caractéristiques clés du Web 3.0, telles que la décentralisation, l'interopérabilité, la sécurité et la transparence
- Analyse de l'impact du Web 3.0 sur la branche immobilière, y compris sur les processus de transaction, de marketing et de communication
- Étude de cas : exemples concrets d'utilisation du Web 3.0 dans l'immobilier, y compris la gestion de propriété, la gestion de contrats intelligents, la vérification des antécédents et des crédits, et la collecte de données de marché
- Discussion sur les opportunités et les défis liés à l'utilisation du Web 3.0 dans l'immobilier. Exercices pratiques pour aider les participants à mieux comprendre les concepts et les applications du Web 3.0.

- Module 2 : Les avantages du Web 3.0 pour les agents immobiliers (16 heures)

- Analyse des avantages du Web 3.0 pour les agents immobiliers, tels que la réduction des coûts, l'accélération des transactions, l'amélioration de la sécurité et la transparence accrue
- Comprendre comment le Web 3.0 peut aider les agents immobiliers à mieux communiquer avec les clients et les partenaires
- Étude de cas : exemples concrets d'utilisation du Web 3.0 pour améliorer les processus immobiliers, y compris la gestion de propriété, la gestion de contrats
- Discussion sur les opportunités et les défis liés à l'utilisation du Web 3.0 dans la pratique immobilière
- Exercices pratiques pour aider les participants à mieux comprendre les avantages du Web 3.0 pour les agents immobiliers et à développer des compétences pratiques pour les utiliser correctement

WEB 3.0

- Module 3 : Les compétences nécessaires pour utiliser le Web 3.0 dans l'immobilier (16 heures)

- Présentation des compétences clés que les agents immobiliers doivent posséder pour utiliser efficacement le Web 3.0, telles que la capacité à utiliser des outils numériques, la connaissance de la sécurité en ligne et la compréhension des technologies de blockchain
- Comprendre comment les agents immobiliers peuvent renforcer leur compétitivité en utilisant les technologies numériques
- Étude de cas : exemples de compétences pratiques nécessaires pour utiliser le Web 3.0 dans l'immobilier, y compris la création de portefeuilles numériques, la gestion de contrats intelligents et la participation à des réseaux de blockchain. Discussion sur les opportunités et les défis liés au développement de ces compétences pour les agents immobiliers
- Exercices pratiques pour aider les participants à développer les compétences nécessaires pour utiliser efficacement le Web 3.0 dans la pratique immobilière

- Module 4 : Les applications pratiques du Web 3.0 pour les agents immobiliers (14 heures)

- Les défis actuels de l'industrie immobilière et comment le Web 3.0 peut y répondre. La décentralisation des données et son impact sur les transactions immobilières
- Les contrats intelligents (smart contracts) et leur utilisation dans l'immobilier.
- La propriété fractionnée (fractional ownership) et son rôle dans l'investissement immobilier
- Les plateformes d'échange de biens immobiliers (real estate tokenization platforms) et comment elles fonctionnent
- Les monnaies numériques (cryptocurrencies) et leur utilisation dans les transactions immobilières
- Les enjeux de la sécurité et de la confidentialité des données dans l'industrie immobilière décentralisée
- Les opportunités et les défis pour les agents immobiliers dans un environnement Web 3.0
- Études de cas et exemples concrets d'applications pratiques du Web 3.0 dans l'immobilier.

Détails d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX

TOTAL: 60H 2 520€



STRATÉGIES NUMÉRIQUES 360°

Maîtrisez Google et l'I.A pour Booster Votre Communication Commerciale"

Objectifs : "De la Visibilité Locale à l'Automatisation Avancée, Apprenez à Utiliser les Outils Gratuits de Google et l'Intelligence Artificielle pour Révolutionner Votre Activité."

Visibilité Maximale : Apprenez à tirer parti de Google My Business pour une visibilité locale et nationale maximale.

Optimisation du Référencement : Domptez les secrets du SEO pour positionner votre entreprise en tête des résultats de recherche.

Automatisation Efficace : Maîtrisez l'art de l'automatisation avec des outils simples pour gérer les e-mails, les réseaux sociaux, et plus encore.

Stratégies d'IA : Découvrez comment l'intelligence artificielle peut propulser votre stratégie commerciale avec des analyses prédictives

Public visé : > ENTREPRENEUR T.N.S / GERANT

Type de formation : Formation en Présentiel, individuelle

Pré requis : Etre T.N.S / Gérant de société / auto entrepreneur

Durée : 60 heures de formations en face à face pédagogique

Date : A définir suivant planning

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Exposé théorique et mise en situation au travers d'ateliers

MOYENS TECHNIQUES

Exposé oral / mise en situation
ordinateur connecté
ressources pédagogiques

PROGRAMME DÉTAILLÉ

-Nous détaillons ainsi le Programme de formation:

Module 1 : Introduction aux Outils Google Gratuits (7 heures)

Présentation de Google My Business

Utilisation de Google Analytics pour l'analyse des données

Introduction à Google Trends

Utilisation efficace de Google Drive et Google Docs

Module 2 : Fondamentaux de l'Intelligence Artificielle (10 heures)

Bases de l'IA et son impact sur la communication commerciale

Outils d'IA pour l'analyse de données et la prise de décision

Module 3 : Gestion des Mailing et Automatisation (8 heures)

Utilisation avancée de Gmail et Google Contacts

Intégration de Mailchimp et Sendinblue pour l'automatisation

Module 4 : Stratégies sur les Réseaux Sociaux (9 heures)

Optimisation de la présence sur Google My Business

Analyse des performances avec Google Analytics

Module 5 : Optimisation du Référencement (8 heures)

Utilisation de Google Search Console

Techniques de SEO et utilisation de mots-clés

Module 6 : Création et Gestion de Site Internet (10 heures)

Utilisation de Google Sites

Analyse du comportement des visiteurs avec Google Analytics

Module 7 : Automatisation Avancée et Chatbots (6 heures)

Intégration de chatbots pour la communication automatisée

Automatisation des publications sur les réseaux sociaux

Module 8 : Suivi Post-Formation et Veille Technologique (2 heures)

Mise en place d'un suivi pour l'application des connaissances

Encouragement à la veille technologique

TOTAL HEURES : 60 HEURES

Par
ROCCIA REGIS

JANVIER 2024
2RC CONSULTANT



Matériel de Formation :

Ordinateurs portables pour les participants

Projecteur et écran pour les présentations

Outils en Ligne :

Accès à Google My Business, Google Analytics,

Google Drive, Google Docs, Google Sites

Comptes sur les plateformes d'automatisation

telles que Mailchimp, Sendinblue

Documentation :

Guides de référence pour chaque outil

Supports de cours imprimés

Chatbots et Automatisation :

Outils de création de chatbots comme Chatfuel,

ManyChat

Outils d'automatisation des réseaux sociaux

Suivi Post-Formation :

Questionnaire pour le suivi des participants

Ressources pour la veille technologique

Tableaux des acquis

Délais d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX

TOTAL: 60H 2 520€





BOOSTEZ VOTRE ENTREPRISE AU LOCAL AVEC GOOGLE

Objectifs :

"Créez, optimisez et décuplez votre visibilité locale grâce à vos outils Google Gratuits

Gain de Visibilité: Maximisez votre présence en ligne sur Google pour être trouvé facilement par les clients potentiels dans votre région.

Croissance des Affaires: Convertissez les recherches en ligne en ventes réelles en optimisant votre profil et en utilisant des stratégies avancées.

Rentabilité: Les outils Google gratuits offrent des possibilités de marketing abordables et efficaces pour les petites entreprises.

Public visé : ➤ ENTREPRENEUR T.N.S /

Type de formation : Formation en Présentiel, individuelle

Pré requis : Etre T.N.S / Gérant de société / auto entrepreneur

Durée : 10 heures de formations en face à face pédagogique

Date: A définir suivant planning

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Module 1: Introduction aux outils Google et à la visibilité locale (1 heure)

Objectifs:

Comprendre l'importance de la visibilité locale pour les entreprises.

Connaître les principaux outils Google gratuits pertinents pour améliorer cette visibilité.

Moyens pédagogiques:

Présentation interactive des concepts.

Étude de cas pour illustrer l'impact de la visibilité locale.

Module 2: Google My Business - Création et optimisation (2 heures)

Objectifs:

Apprendre à créer et configurer un compte Google My Business.

Comprendre les meilleures pratiques pour optimiser son profil.

Moyens pédagogiques:

Démonstration en direct de la création d'un compte Google

My Business.

Exercices pratiques de configuration et d'optimisation de profils.

Module 3: Utilisation avancée de Google My Business (2 heures)

Objectifs:

Explorer les fonctionnalités avancées de Google My Business.

Savoir comment utiliser les outils d'analyse pour optimiser sa visibilité.

Moyens pédagogiques:

Tutoriels vidéo sur les fonctionnalités avancées.

Étude de cas pour comprendre l'analyse des données et son application.

Module 4: Utilisation de Google Maps pour renforcer la visibilité locale (1 heure)

Objectifs:

Comprendre le lien entre Google My Business et Google Maps.

Apprendre à optimiser sa présence sur Google Maps.

Moyens pédagogiques:

Démo en direct de la création d'une présence sur Google Maps.

Exercices pratiques pour optimiser sa visibilité sur la plateforme



Module 5: Utilisation de Google Analytics pour mesurer l'impact de votre visibilité locale (2 heures)

Objectifs:

Apprendre à utiliser Google Analytics pour suivre le trafic local.

Comprendre comment interpréter les données pour prendre des décisions stratégiques.

Moyens pédagogiques:

Tutoriels interactifs sur l'utilisation de Google Analytics.

Analyses de données en direct pour en tirer des conclusions pratiques.

Module 6: Développement d'une stratégie de contenu local efficace (1 heure)

Objectifs:

Comprendre l'importance du contenu local pour renforcer la visibilité.

Apprendre à créer du contenu pertinent pour son audience locale.

Moyens pédagogiques:

Présentation des meilleures pratiques en matière de contenu local.

Exercices de brainstorming pour développer une stratégie de contenu adaptée.

Conclusion et Suivi (1 heure)

Délais d'accès

La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.

DUREE PRIX
TOTAL: 10H 420€





INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET MAÎTRISE DES MÉTHODES DE PROMPT

Objectifs :

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle.
- Identifier les applications concrètes de l'IA dans divers domaines professionnels.
- Manipuler des outils basés sur l'IA pour optimiser des tâches quotidiennes.
- Maîtriser les 14 méthodes de création de prompts pour améliorer les interactions avec des modèles d'IA.
- Développer une autonomie pour intégrer l'IA dans son environnement de travail.

Public visé : > salarié(e)s

Type de formation : Formation en Présentiel, collectif

Pré requis : Etre salarié et vouloir se former à l'IA

Durée : 14 heures de formations présentiel en collectif intra ou en centre

Date: A définir suivant planning

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 : Introduction et découverte des bases de l'IA.

Matinée (3h30)

- Accueil et présentation
- **Module 1 : Comprendre l'Intelligence Artificielle**
 - Définition et concepts-clés :
 - Présentation des technologies actuelles :
 - Exemples concrets :
- **Module 2 : Les usages concrets de l'IA. dans le quotidien professionnel**
 - Applications dans différents secteurs :
 - Impact sur la productivité

Après-midi (3h30)

- **Module 3 : Introduction à l'utilisation de modèles d'IA.**
- **Fonctionnement des modèles de langage :**
- **Atelier pratique 1 : Premiers pas avec ChatGPT**
- **Création d'un compte sur OpenAI.**
- **Navigation dans l'interface.**
- **Essais guidés : poser des questions simples et analyser les réponses générées.**
- **Identification des biais dans les réponses.**
- **Synthèse de la journée et questions ouvertes**

Délais d'accès

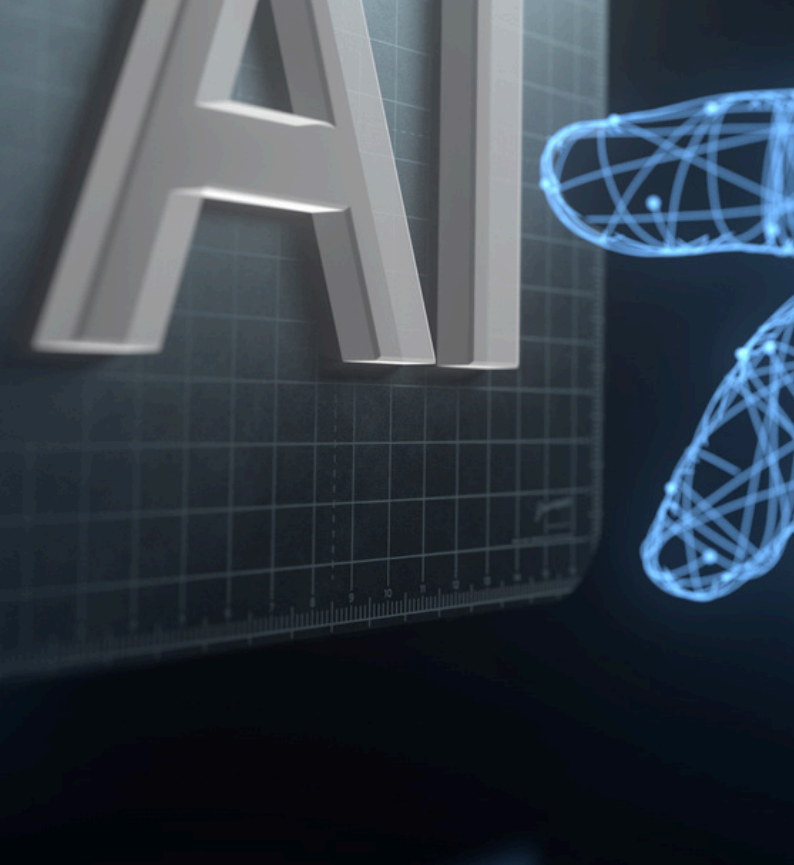
La Formation dispose d'un délai de minimum 1 mois entre le premier contact et l'entrée en formation. Toute inscription doit faire l'objet d'un positionnement d'entrée en formation pour vérifier l'adéquation entre les objectifs et les moyens.

Attestation et Certification

Une attestation de formation et un relevé des acquis seront fournis aux stagiaires à l'issue de la formation. Cette formation est inscrite dans le cadre du développement de compétences, d'un accompagnement et d'un apport théorique pour les gestionnaires d'entreprise et ne donne lieu à AUCUNE certification.

Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : Quiz en entretien individuel par SESSION (pratiques de reformulation individuelle et débrief).
- Évaluation de satisfaction : questionnaire en fin de session et 3 mois après la fin de la formation pour évaluer l'efficacité de l'action de formation.



Jour 2 : Maîtrise avancée et méthodes de prompt

Matinée (3h30)

- **Module 4 : Comprendre les prompts**
 - Définition d'un prompt :
 - Structure des prompts :
 - Exemples de prompts réussis :
- **Module 5 : Les 14 méthodes pour créer des prompts efficaces**
 - Techniques de base :
 - Techniques avancées :
 - Erreurs courantes :
 - Étude de cas : prompts pour le marketing, la gestion RH et la logistique.
 - Analyse des résultats : comparer et affiner les réponses générées.

Après-midi (3h30)

- **Module 6 : Intégrer l'IA. dans son quotidien professionnel**
 - Identifier les cas d'usage spécifiques :
 - Bonnes pratiques pour l'intégration :
- **Atelier pratique 3 : Plan d'action personnel**
 - Élaboration d'un plan d'intégration de l'IA. à court et moyen terme.
 - Discussion en groupe et feedback personnalisé.

DUREE PRIX
TOTAL: 14H 350€ / personne





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



ROCCIA RÉGIS 06 99 18 17 91

WWW.2RC-CONSULTANT.FR

R.ROCCIA@2RC-CONSULTANT.FR

Votre conseil spécialiste de la formation

DECOUVREZ VOS BUDGETS FORMATIONS 2024

BUDGET
DISPONIBLE
3000€

BUDGET
DISPONIBLE
500€

Avec ROCCIA Régis

SOCIÉTÉS, GÉRANTS TRAVAILLEURS INDEPENDANTS



PRENEZ RDV



**CONSEILS & ETUDE
GRATUITE**



**PROPOSITION DE
FORMATIONS**



**ACCOMPAGNEMENT
CONSTITUTION DE
DOSSIER**



RHONE ALPES

GRENOBLE- LYON- CHAMBERY

INVESTISSEZ EN VOUS

A SAVOIR

En tant qu'entrepreneur, investir dans votre développement personnel et professionnel est la clé du succès. Chez 2RC consultant, nous comprenons les défis uniques auxquels vous êtes confrontés. C'est pourquoi nous vous offrons une opportunité exclusive:

une présentation gratuite des budgets disponible selon votre statut et les étapes pour faire financer une formation en tant qu'entrepreneur indépendant !

ROCCIA REGIS

ORGANISME DE FORMATION
CONSEILLER EN FORMATION



06 99 18 17 91



r.roccia@2RC-consultant.fr

2RC CONSULTANT
Siège social : 849 rue de BELLEDONNE
-38920 CROLLES-
Siret : 801 826 819 00030
N° enregistrement 84 38 075 3138
auprès du préfet de la région AUVERGNE RHONE ALPES

- Des programmes de formation adaptés aux besoins spécifiques des entrepreneurs.
- Maximisez votre budget de formation grâce à nos solutions sur mesure.
- Accédez à des fonds dédiés pour votre formation continue.
- Explorez de nouvelles perspectives pour votre entreprise en incluant les nouvelles technologies, l'intelligence artificielle ou le digital.



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 00030, 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



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.



Pour nous **contacter**



Retrouvez-nous

ROCCIA Régis
2RC CONSULTANT
849 rue de Belledonne
-38920 CROLLES-



Contactez-nous

r.roccia@2rc-consultant.fr
06 99 18 17 91



Rendez-vous sur notre site web

2RC-CONSULTANT.FR