



Inès BIDART

CATALOGUE DE FORMATIONS

Communication professionnelle • Accueil & relation client • Savoir-être
Employabilité • Prise de parole • Image professionnelle

« Votre image est un langage. Votre posture et
votre communication lui donnent une voix. »

Pour écoles, CFA, centres de formation, associations et entreprises

Interventions en Île-de-France • Programmes adaptables sur devis

UNE APPROCHE SUR MESURE

Former aux compétences que l’on utilise tous les jours

Formatrice depuis 2021 et conseillère en image certifiée, j’accompagne les apprenants dans le développement de compétences relationnelles, comportementales et professionnelles : accueillir, communiquer, gérer une situation difficile, prendre la parole, se présenter avec cohérence et trouver sa place dans l’entreprise.

Mon parcours dans la relation client et le retail, associé à mon expertise en conseil en image, me permet de travailler à la fois le fond - compétences, méthodes et savoir-faire - et la forme - posture, langage, présence et impact.

Expérience terrain Plus de 6 ans en prêt-à-porter, bijouterie et maroquinerie.	Expérience formation Animation de formations en savoir-être, accueil, communication et gestion des conflits depuis 2021.
Expertise image Conseil en image certifié : couleurs, style, morphologies, posture et présentation.	Pédagogie active Des cas concrets, mises en situation, quiz, jeux de rôle et exercices directement reliés au monde professionnel.

Une philosophie : rendre l’apprenant acteur

Les apports théoriques sont toujours reliés à une situation réelle. L’objectif n’est pas seulement de “connaître” une méthode, mais de savoir l’utiliser au bon moment, avec le bon interlocuteur et la bonne posture.

Certification : « Création et développement d’une activité de formation » - 2024.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Des formations concrètes, participatives et évaluable

Chaque programme peut être adapté au niveau des apprenants, au secteur d'activité, au référentiel de compétences et aux situations rencontrées dans votre établissement.

01	DIAGNOSTIC Questionnaire, échange ou activité courte pour identifier le niveau initial et faire émerger les représentations.
02	APPORTS CIBLÉS Des notions courtes, visuelles et structurées, illustrées par des exemples professionnels.
03	MISE EN PRATIQUE Jeux de rôle, études de cas, ateliers, simulations, productions écrites ou prises de parole.
04	FEEDBACK Débrief collectif et retours individualisés pour identifier points forts et axes de progression.
05	ÉVALUATION QCM, grille d'observation, production, cas pratique ou mise en situation selon la compétence visée.
06	ANCRAGE Synthèse, fiche outil et plan d'action pour favoriser le transfert dans l'entreprise ou l'alternance.

Repère pédagogique En moyenne : 30 % d'apports / 70 % d'exercices, échanges et mises en pratique.	Supports Support pédagogique et documents d'exercice fournis. Ressources complémentaires selon le module.
--	--



LE CATALOGUE

6 pôles pour professionnaliser les comportements et la communication

01	Accueil & expérience client Accueil, omnicanal, publics spécifiques, conflits, traçabilité.	5 formations
02	Relation client & fidélisation Expérience client, écoute active, CRM, clienteling et luxe.	4 formations
03	Communication professionnelle Interpersonnel, assertivité/CNV, oral et écrits professionnels.	4 formations
04	Savoir-être & posture Codes de l'entreprise, confiance, émotions et stress.	3 formations
05	Employabilité & insertion CV, entretien, pitch, personal branding et réseau.	3 formations
06	Image & impact professionnel Image professionnelle, couleurs/style et présentation soignée.	3 formations

Toutes les formations peuvent être combinées en parcours de 2 à 5 jours ou adaptées à votre référentiel.



ACCUEIL & EXPÉRIENCE CLIENT

Fiches formation

Les fondamentaux de l'accueil et de la posture professionnelle

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 20	620 €

Objectifs

- Maîtriser les étapes d'un accueil professionnel, de la prise en charge à la prise de congé.
- Adapter sa posture, son langage et son comportement au contexte de l'établissement.
- Créer une première impression rassurante, fluide et professionnelle.

Contenu & mises en pratique

- Accueil physique : disponibilité, regard, sourire, vocabulaire et orientation.
- Accueil téléphonique : décroché, identification, reformulation, mise en attente et transfert.
- Mises en situation inspirées de sièges sociaux, retail, musées et services premium.

Évaluation

QCM de validation des acquis + mises en situation observées à l'aide d'une grille de critères.

Avantages pour les apprenants

- Des réflexes immédiatement applicables.
- Une posture plus assurée face au public.
- Une meilleure compréhension des attentes d'un accueil professionnel.

Accueil omnicanal : physique, téléphone, e-mail et messagerie

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 20	620 €

Objectifs

- Assurer une qualité de service cohérente quel que soit le canal.
- Choisir le bon niveau de langage et le bon canal selon la demande.
- Fluidifier le passage d'un canal à l'autre sans perte d'information.

Contenu & mises en pratique

- Codes de l'accueil en face-à-face, au téléphone, par e-mail et messagerie instantanée.
- Reformulation, prise de message, priorisation et transmission.
- Ateliers de rédaction de réponses et scénarios d'accueil multicanal.

Évaluation

QCM + rédaction d'un message professionnel + simulation d'une prise en charge omnicanale.

Avantages pour les apprenants

- Une communication plus homogène.
- Moins d'oublis et de ruptures dans le parcours client.
- Une meilleure aisance sur les différents outils de contact.



ACCUEIL & EXPÉRIENCE CLIENT

Fiches formation

Accueillir les publics spécifiques et les situations sensibles

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Adapter son accueil à des besoins spécifiques sans infantiliser ni stigmatiser.
- Identifier les ajustements de communication utiles selon la situation.
- Réagir avec tact face à une personne désorientée, anxieuse ou en difficulté.

Contenu & mises en pratique

- Handicap visible et invisible, personne âgée, adolescent accompagné, client allophone.
- Personnalité connue, personne anxieuse, troubles cognitifs légers et situations de désorientation.
- Jeux de rôle tournants avec débrief collectif et recherche de formulations adaptées.

Évaluation

Mises en situation + grille d'observation + mini-QCM de fin de formation.

Avantages pour les apprenants

- Plus d'aisance face à des situations imprévues.
- Une posture inclusive et respectueuse.
- Des formulations concrètes pour rassurer et orienter.

Gérer les incivilités, réclamations et conflits

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Comprendre les mécanismes d'escalade d'un conflit.
- Conserver une posture professionnelle sous pression.
- Utiliser des méthodes structurées pour désamorcer et proposer une solution.

Contenu & mises en pratique

- Typologie des interlocuteurs difficiles et déclencheurs de tension.
- Assertivité, écoute active, reformulation, méthode DESC et logique CRAC.
- Cas pratiques : client mécontent, retard, refus, erreur, attente et incompréhension.

Évaluation

QCM + résolution d'un cas + jeu de rôle avec feedback individualisé.

Avantages pour les apprenants

- Moins de stress face à l'agressivité.
- Des outils de désescalade simples.
- Une communication ferme sans devenir froide ou défensive.



ACCUEIL & EXPÉRIENCE CLIENT / RELATION CLIENT & FIDÉLISATION

Fiches formation

Traçabilité, confidentialité et circulation de l'information

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 18	620 €

Objectifs

- Identifier les informations à tracer et celles à protéger.
- Rédiger des suivis professionnels, factuels et exploitables.
- Comprendre les bons réflexes de confidentialité et de RGPD à l'accueil.

Contenu & mises en pratique

- Main courante, cahier de liaison, CRM, compte-rendu, registre de versions et suivi d'accueil.
- Règles de saisie : précision, neutralité, date, heure, source et action attendue.
- Ateliers de correction de suivis erronés et création de transmissions complètes.

Évaluation

QCM + correction de documents + production d'un suivi conforme à une consigne.

Avantages pour les apprenants

- Des transmissions plus fiables.
- Une réduction des erreurs et oublis.
- Une meilleure compréhension des enjeux de confidentialité.

Développer une relation client de qualité

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 20	620 €

Objectifs

- Comprendre ce qui transforme un accueil correct en expérience positive.
- Personnaliser la relation tout en respectant le cadre professionnel.
- Développer une attitude orientée solution.

Contenu & mises en pratique

- Attentes explicites et implicites du client, émotions et moments clés du parcours.
- Personnalisation, langage positif, reformulation et attention aux détails.
- Études de cas et scénarios de parcours client à améliorer.

Évaluation

QCM + analyse d'un parcours client + mise en situation relationnelle.

Avantages pour les apprenants

- Une relation plus naturelle et qualitative.
- Une meilleure satisfaction client.
- Des comportements facilement transposables à différents secteurs.



RELATION CLIENT & FIDÉLISATION

Fiches formation

Écoute active et découverte des besoins

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 18	620 €

Objectifs

- Distinguer écouter, entendre et interpréter.
- Poser des questions pertinentes sans donner l'impression d'un interrogatoire.
- Reformuler pour sécuriser la compréhension.

Contenu & mises en pratique

- Questions ouvertes, fermées et alternatives ; silences et relances.
- Signaux verbaux et non verbaux ; biais d'interprétation.
- Exercices en binômes : découverte, reformulation, synthèse et proposition.

Évaluation

Auto-diagnostic + exercice d'écoute en binôme + grille de compétences finale.

Avantages pour les apprenants

- Des échanges plus fluides.
- Moins de malentendus.
- Une capacité accrue à identifier le vrai besoin.

Clienteling, CRM et fidélisation

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Comprendre le rôle du clienteling dans une relation durable.
- Savoir collecter des informations utiles, pertinentes et proportionnées.
- Transformer les données du CRM en opportunités de personnalisation.

Contenu & mises en pratique

- Informations utiles / inutiles, consentement, contexte et qualité de saisie.
- Créer une fiche client exploitable et préparer une future prise de contact.
- Cas pratique : accueil d'un nouveau client en environnement premium.

Évaluation

QCM + création d'une fiche CRM + proposition d'une action de fidélisation personnalisée.

Avantages pour les apprenants

- Une meilleure maîtrise du CRM.
- Une fidélisation moins commerciale et plus relationnelle.
- Des réflexes de personnalisation immédiatement opérationnels.



Fiches formation

Les codes de l'expérience client premium et luxe

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	680 €

Objectifs

- Comprendre les attentes spécifiques d'une clientèle premium.
- Adopter une posture élégante, discrète et personnalisée.
- Maîtriser les détails qui renforcent la perception de qualité.

Contenu & mises en pratique

- Codes relationnels : vocabulaire, gestuelle, distance, discrétion et anticipation.
- Prise en charge VIP, gestion de l'attente et continuité de l'expérience.
- Mises en situation inspirées du retail luxe, de l'hospitality et de l'accueil corporate.

Évaluation

Mise en situation premium + feedback sur posture, langage et personnalisation + QCM.

Avantages pour les apprenants

- Une posture plus haut de gamme.
- Une meilleure lecture des attentes client.
- Un niveau de service plus constant et différenciant.

Communication interpersonnelle : verbal, para-verbal et non verbal

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 20	620 €

Objectifs

- Comprendre les mécanismes d'une communication efficace.
- Aligner les mots, la voix, la posture et la gestuelle.
- Adapter son registre de langage à son interlocuteur.

Contenu & mises en pratique

- Schéma de communication, filtres, interprétations et feedback.
- Voix, débit, articulation, regard, posture, gestes et distance.
- Exercices d'observation et simulations professionnelles.

Évaluation

QCM + exercice filmé ou observé + feedback structuré selon le contexte.

Avantages pour les apprenants

- Une communication plus claire.
- Une meilleure maîtrise de l'image renvoyée.
- Davantage d'aisance dans les interactions professionnelles.

COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

Fiches formation

Assertivité et communication non violente

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Exprimer un besoin ou un désaccord sans agressivité ni effacement.
- Identifier les quatre étapes de la CNV.
- Choisir une réponse adaptée face aux comportements passifs, agressifs ou manipulateurs.

Contenu & mises en pratique

- Auto-diagnostic d'assertivité et droits relationnels.
- Observation, sentiment, besoin, demande ; formulation en "je".
- Cas pratiques : dire non, poser une limite, recevoir une critique, demander un changement.

Évaluation

Test d'assertivité + reformulation de situations + jeux de rôle.

Avantages pour les apprenants

- Plus de confiance pour poser ses limites.
- Des désaccords mieux gérés.
- Une communication plus adulte et constructive.

Prendre la parole en public avec impact

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
2 jours - 14 h	6 à 15	1 180 €

Objectifs

- Structurer une intervention claire et mémorable.
- Améliorer voix, articulation, présence et gestuelle.
- Apprivoiser le stress et gagner en capacité de conviction.

Contenu & mises en pratique

- Construction d'un message : accroche, idées clés, exemples, conclusion.
- Techniques vocales, respiration, rythme, silence et occupation de l'espace.
- Pitch, débat, improvisation, mini-concours d'éloquence et feedback individualisé.

Évaluation

Évaluation initiale puis prise de parole finale notée à partir d'une grille de progression.

Avantages pour les apprenants

- Une progression visible en peu de temps.
- Des techniques réutilisables en oral, entretien et réunion.
- Une plus grande confiance face à un groupe.



COMMUNICATION PROFESSIONNELLE / SAVOIR-ÊTRE & POSTURE

Fiches formation

Rédiger des écrits professionnels efficaces

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 18	620 €

Objectifs

- Adapter le ton, la structure et le niveau d'information au destinataire.
- Rédiger des e-mails, notes internes et comptes rendus lisibles.
- Éviter les formulations floues, trop familières ou trop longues.

Contenu & mises en pratique

- Objet, introduction, message, demande, échéance et formule de fin.
- Mail professionnel, invitation, note interne, compte rendu et suivi.
- Atelier de correction d'écrits comportant des erreurs de forme ou de contenu.

Évaluation

QCM + réécriture d'un document + production d'un écrit professionnel à partir d'un brief.

Avantages pour les apprenants

- Des écrits plus professionnels et crédibles.
- Un gain de temps pour le lecteur.
- Moins d'ambiguïtés dans les demandes et transmissions.

Les savoir-être indispensables en entreprise

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 20	620 €

Objectifs

- Identifier les comportements attendus dans un environnement professionnel.
- Comprendre les codes implicites de l'entreprise.
- Développer autonomie, fiabilité, adaptabilité et esprit d'équipe.

Contenu & mises en pratique

- Ponctualité, communication, posture, présentation, responsabilisation et règles collectives.
- Différence entre compétence technique et compétence comportementale.
- Cas pratiques autour de retards, erreurs, consignes, feedback et coopération.

Évaluation

QCM + auto-positionnement + analyse de situations professionnelles.

Avantages pour les apprenants

- Une meilleure compréhension des attentes employeur.
- Des comportements plus professionnels dès l'alternance ou le stage.
- Une meilleure capacité d'intégration dans une équipe.



SAVOIR-ÊTRE & POSTURE

Fiches formation

Confiance en soi et posture professionnelle

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	620 €

Objectifs

- Différencier confiance en soi, estime de soi et compétences.
- Identifier ses ressources et apprendre à les verbaliser.
- Développer une posture plus affirmée dans les situations professionnelles.

Contenu & mises en pratique

- Qualités, compétences, réussites, croyances limitantes et perception de soi.
- Posture, regard, voix et prise de parole courte.
- Exercices : présentation positive, feedback croisé et affirmation d'une idée.

Évaluation

Auto-évaluation initiale/finale + exercice oral + plan d'action individuel.

Avantages pour les apprenants

- Une meilleure capacité à parler de soi.
- Plus d'assurance sans surjouer.
- Des ressources identifiées pour les entretiens et situations nouvelles.

Gérer ses émotions et son stress au travail

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Comprendre la fonction des émotions et leurs manifestations.
- Repérer ses déclencheurs de stress et ses réactions automatiques.
- Utiliser des techniques simples de régulation avant et pendant une situation professionnelle.

Contenu & mises en pratique

- Émotions, sentiments, besoins, roue des émotions et signaux corporels.
- Stress utile / stress envahissant, respiration, préparation et récupération.
- Mises en situation : oral, réclamation, surcharge, erreur et imprévu.

Évaluation

QCM + étude de cas + construction d'une boîte à outils personnelle de régulation.

Avantages pour les apprenants

- Une meilleure compréhension de ses réactions.
- Des techniques concrètes pour retrouver ses moyens.
- Plus de recul dans les situations de pression.

EMPLOYABILITÉ & INSERTION

Fiches formation

Créer un CV et une candidature impactants

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	620 €

Objectifs

- Construire un CV lisible, cohérent et adapté au poste visé.
- Valoriser expériences, compétences et réalisations.
- Rédiger une lettre ou un message de candidature personnalisé.

Contenu & mises en pratique

- Structure du CV, hiérarchie visuelle, titres, mots-clés et erreurs fréquentes.
- Transformer les tâches en compétences et résultats.
- Atelier de refonte individuelle + candidature adaptée à une offre.

Évaluation

Grille de qualité du CV avant/après + production d'une candidature complète.

Avantages pour les apprenants

- Un CV plus clair et plus professionnel.
- Une meilleure capacité à valoriser son parcours.
- Des candidatures moins génériques et plus convaincantes.

Réussir son entretien d'embauche

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 14	650 €

Objectifs

- Préparer son entretien de façon structurée.
- Répondre aux questions récurrentes avec authenticité et précision.
- Gérer posture, stress, questions sensibles et fin d'entretien.

Contenu & mises en pratique

- Recherche entreprise, présentation, motivations, qualités, axes d'amélioration et exemples.
- Questions à poser, salaire, disponibilité, objections et relances.
- Simulations d'entretien individuelles avec feedback sur fond et forme.

Évaluation

Entretien blanc final + grille d'évaluation + auto-évaluation de progression.

Avantages pour les apprenants

- Une préparation plus méthodique.
- Des réponses plus concrètes et personnalisées.
- Une meilleure maîtrise du stress et du non-verbal.

EMPLOYABILITÉ & INSERTION / IMAGE & IMPACT PROFESSIONNEL

Fiches formation

Pitch professionnel, personal branding et réseau

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 16	650 €

Objectifs

- Présenter son profil en 30 secondes à 2 minutes.
- Définir les messages que l'on souhaite associer à son image professionnelle.
- Développer un réseau avec une communication simple et cohérente.

Contenu & mises en pratique

- Valeur ajoutée, compétences, preuves, objectifs et cible.
- Construction d'un pitch court, version entretien et version événement réseau.
- Cohérence entre présence, tenue, discours, CV et profil en ligne.

Évaluation

Pitch initial puis pitch final évalué sur clarté, impact, cohérence et posture.

Avantages pour les apprenants

- Une présentation de soi plus fluide.
- Une identité professionnelle plus cohérente.
- Plus d'aisance pour créer des opportunités.

Construire une image professionnelle cohérente

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 15	680 €

Objectifs

- Comprendre le rôle de l'image dans la première impression professionnelle.
- Adapter sa tenue au secteur, au poste et au message que l'on souhaite transmettre.
- Trouver un équilibre entre codes professionnels et personnalité.

Contenu & mises en pratique

- Codes vestimentaires, niveaux de formalité, matières, coupes, accessoires et entretien.
- Morphologies, proportions et choix de vêtements sans règles rigides.
- Atelier d'analyse de looks : entretien, accueil, retail, corporate et événement.

Évaluation

QCM + étude de cas + création d'une proposition de tenue argumentée.

Avantages pour les apprenants

- Une image plus cohérente avec son objectif.
- Plus d'autonomie pour composer ses tenues.
- Une meilleure compréhension de ce que communique l'apparence.

IMAGE & IMPACT PROFESSIONNEL

Fiches formation

Couleurs, style et communication de l'image

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1 jour - 7 h	6 à 12	700 €

Objectifs

- Comprendre l'impact visuel et symbolique des couleurs.
- Identifier des harmonies adaptées à un contexte professionnel.
- Utiliser le style comme outil de communication sans perdre son authenticité.

Contenu & mises en pratique

- Introduction à la colorimétrie, contrastes et harmonies.
- Psychologie des couleurs et messages perçus selon les contextes.
- Atelier pratique : palettes, associations, looks et cohérence avec une intention professionnelle.

Évaluation

QCM + exercice d'association de couleurs + création d'une mini-planche de style argumentée.

Avantages pour les apprenants

- Des choix vestimentaires plus simples et plus cohérents.
- Une utilisation plus consciente de la couleur.
- Une image professionnelle plus personnelle et mémorable.

Présentation soignée : grooming, coiffure et mise en beauté professionnelle

DURÉE	PARTICIPANTS	TARIF ÉTABLISSEMENT
1/2 journée - 3 h 30	6 à 10	380 €

Objectifs

- Identifier les fondamentaux d'une présentation soignée et adaptée au contexte.
- Comprendre les attentes de grooming sans standardiser les personnes.
- Construire une routine simple, réaliste et professionnelle.

Contenu & mises en pratique

- Hygiène, coiffure, barbe, ongles, peau, maquillage de jour et parfum avec mesure.
- Différence entre présentation soignée, codes sectoriels et injonctions esthétiques.
- Démonstrations, analyse de situations et conseils applicables à différents profils.

Évaluation

Quiz + analyse de cas visuels + plan d'action individuel.

Avantages pour les apprenants

- Des repères clairs sans pression de conformité.
- Une routine plus simple et adaptée.
- Une présentation cohérente avec les codes de l'établissement ou du métier.

PARCOURS PACKAGÉS

Des parcours cohérents pour aller plus loin

Ces parcours sont des exemples. Les modules peuvent être remplacés ou réorganisés selon le niveau, le diplôme préparé et vos objectifs pédagogiques.

PARCOURS 1	Professionnel de l'accueil	4 jours	2 300 €
Fondamentaux de l'accueil • Accueil omnicanal • Publics spécifiques • Gestion des conflits			
PARCOURS 2	Excellence relation client	3 jours	1 780 €
Relation client • Écoute active • Clienteling & CRM			
PARCOURS 3	Soft skills essentiels	3 jours	1 780 €
Savoir-être • Communication interpersonnelle • Confiance & posture			
PARCOURS 4	Employabilité 360°	3 jours	1 780 €
CV & candidature • Entretien • Pitch & personal branding			
PARCOURS 5	Expérience premium	3 jours	1 950 €
Expérience client premium/luxe • Clienteling • Image professionnelle			
PARCOURS 6	Prendre sa place à l'oral	3 jours	1 760 €
Communication interpersonnelle • Prise de parole en public (2 jours)			



TARIFS & CONDITIONS

Une grille simple pour les établissements partenaires

Les tarifs ci-dessous sont des repères catalogue pour les écoles, CFA et organismes de formation. Ils comprennent l'animation, les supports standards, les exercices et l'évaluation. Une personnalisation importante, la création complète d'un nouveau module ou une intervention en entreprise directe fait l'objet d'un devis.

FORMAT	DURÉE	TARIF INDICATIF
Demi-journée	3 h à 3 h 30	à partir de 360 €
Journée standard	7 h	620 €
Journée spécialisée	7 h	650 à 700 €
Formation 2 jours	14 h	à partir de 1 180 €
Parcours 3 à 5 jours	21 h à 35 h	tarif dégressif
Entreprise en direct	sur mesure	à partir de 800 € / jour

Ce qui est inclus

- Échange de cadrage avec l'établissement avant l'intervention.
- Adaptation légère des exemples au secteur et au public.
- Support de formation et documents d'exercice.
- Évaluation des acquis selon la modalité annoncée.
- Bilan oral de fin de session et retours au commanditaire sur demande.

À prévoir / sur devis

- Déplacements hors Île-de-France, hébergement éventuel et frais exceptionnels.
- Création complète d'un programme sur mesure ou d'outils spécifiques au référentiel.
- Matériel consommable particulier, shooting, intervenant partenaire ou prestations externes.





CONSTRUISONS VOTRE PARCOURS

Une formation peut être adaptée à votre public, votre secteur et vos objectifs

Inès BIDART

Formatrice professionnelle en image,
savoir-être, relation client et retail
premium/luxe

CONTACT

ines.relooking@gmail.com
+33 6 17 12 23 41
www.ines-relooking.com
[LinkedIn : Inès Bidart](#)

« Montrer le meilleur de soi-même sans se dénaturer. »

Catalogue indicatif. Programmes, durées et tarifs adaptables sur devis.

