

INSTITUT NEUROSCIENCES APPLIQUEES

Fonctionnement <i>Etre en apprentissage permanent et maintenir un haut niveau de performance</i> Page 2	Formations D.P. <i>Toutes les formations de développement personnel proposées par votre institut.</i> Page 3	Formations Corporate <i>L'ensemble de l'offre pour gagner en efficacité et en compétence dans le milieu de l'entreprise.</i> Page 4	Résumé et Inscription <i>L'offre en quelques mots. Processus d'inscription Catalogue de formations Exemple de parcours</i> Page 5 à 8
--	---	--	--

Apprentissage Constant

Depuis des années nous avons tout mis en œuvre afin de permettre à nos apprenants de passer à un niveau supérieur et faire la différence avec les autres acteurs du marché.

Quel que soit le métier que vous exercez, aujourd'hui, ce qui fait la différence dans le développement de vos affaires réside dans la valeur ajoutée de vos prestations et l'avantage concurrentiel.

Pour nous, accompagnants, qu'est-ce que cela signifie ?

Proposer ce que d'autres ne proposent pas et intégrer des compétences qui permettent de faire une vraie différence chez vos clients.

Afin d'être en totale adéquation avec cette réalité et offrir à ceux que nous accompagnons les moyens de mettre en place des stratégies de changement efficaces, vous avez le devoir d'être dans une dynamique d'apprentissage constant.

Ce paradigme, valable pour toutes les professions, prend encore davantage de sens pour les métiers de l'accompagnement, du conseil et de la formation.

Conscients des exigences requises pour incarner l'excellence, nous avons élaboré un programme de développement de vos potentiels et de mise à jour de vos connaissances.

BE UP TO DATE

Mettre à jour ses apprentissages, approfondir et élargir nos champs de connaissances, développer de nouvelles compétences sont les conditions essentielles pour vous, professionnels de l'accompagnement, afin d'acquérir les aptitudes nécessaires aux exigences de notre métier.

« Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends. »

Benjamin Franklin



LIFELONG LEARNING PROGRAM



Vous former à la carte tout au long de l'année ...

Ce programme vous donne accès à un catalogue d'une trentaine de formations appartenant autant au domaine de l'entreprise qu'à celui du développement personnel.

Que voudriez-vous apprendre ou perfectionner cette année ? Quelles nouvelles compétences souhaiteriez-vous développer ?

Avec le Lifelong Learning Program vous créez votre propre parcours d'apprentissage en choisissant dans le catalogue ci-joint les formations que vous aimeriez suivre à raison de 8 jours par an.

Nous vous offrons également 1 séance de supervision par mois et un accès permanent à notre espace e-learning.

Sachez également que toutes les sessions de formations seront filmées, enregistrées et mises à disposition sur notre site internet afin que les personnes qui ne peuvent se déplacer puissent les suivre.

Les cycles de ce programme sont planifiés de septembre à septembre et les inscriptions pour le cycle suivant sont enregistrées avant le 30 juin de chaque année de façon à faciliter la planification et l'organisation des formations sur l'année.

L'adhésion au Lifelong Learning Program vous est offert pour seulement 997 euros pour les clients de l'INA et 1500 Euros pour les personnes extérieures.

Ce programme a été conçu pour vous permettre d'être dans une dynamique d'apprentissage constant tout en respectant au mieux votre budget. En plus du tarif avantageux que nous vous proposons, vous pouvez financer votre programme de formation en lissant les paiements sur une année.

De plus, si, dans l'année (septembre/septembre), vous parrainez :

- 3 personnes, vous bénéficierez de 2 jours de formation supplémentaires
- 5 personnes, vous bénéficierez de 5 jours de formation supplémentaires
- 10 personnes, vous bénéficierez de 8 jours de formation et nous vous rembourserons votre investissement annuel.

FORMATIONS DEVELOPPEMENT PERSONNEL

NEUROSCIENCE MOTIVATIONNELLE

4 jours (2x2) + 12 téléconférences

Cette formation permet de réaliser des objectifs que la personne considère comme impossible à atteindre. Vous travaillez vous-même sur un objectif très élevé. Les neurosciences au service de la réussite.

DETECT

6 jours (2x3)

Comprendre son interlocuteur à travers son langage corporel. Puisque plus de 60 % de notre communication est non-verbale, vous allez apprendre un moyen infailible pour découvrir avec précision ce que ressent votre interlocuteur au moment où il vous le dit et s'il dit la vérité ou non.

PRISE DE PAROLE EN PUBLIC

4 jours (2x2)

Basée sur l'interaction entre le mental, le physique et l'émotionnel, cette formation vous permettra de développer votre confiance en vous ainsi que votre aisance orale et comportementale en apprenant à vous servir de pratiques et techniques issues de l'Actor's Studio.

LOI D'ATTRACTION

2 jours

Depuis le film documentaire «LE SECRET» cette loi a fait beaucoup d'adeptes mais elle reste inefficace si elle n'est pas doublée de la loi d'alignement.

Durant cette formation, vous allez apprendre comment fonctionne cette loi et comment la mettre en œuvre dans tous vos domaines de vie.

INTELLIGENCE FINANCIERE

2 jours

Notre rapport à l'argent mesure notre rapport à la vie. La véritable richesse repose sur un état d'esprit et non sur une somme d'argent. L'argent a une vie propre et il existe au travers de ce qu'il va produire. C'est un moyen, c'est une énergie capable de nous faire passer de l'état de consommateur passif à celui de responsable de notre vie, de notre réussite mais aussi de nos échecs.

Vous allez apprendre à changer vos habitudes

et votre organisation financière.

TRAINING OREM

2 jours

Issu des dernières recherches en neurosciences, ce profil de personnalité unique en Europe détermine les attributs de pensées et de comportements.

Pour la première fois, vous pourrez facilement déterminer le type de personnalité de vos clients et mettre en place des axes de travail efficaces et pertinents.

Cet outil vous sera également très utile pour un recrutement, un Team Building ou un Team Innovation.

INTRODUCTION PNL

2 jours

La Programmation Neuro Linguistique n'est plus à présenter. Avant de se lancer dans un cursus long, cette formation vous donne les bases et la philosophie de cette approche cognitive riche en techniques.

INTRODUCTION HYPNOSE

2 jours

En Hypnose Ericksonienne. Le principe de base est d'établir une communication avec l'inconscient du client et ensuite à introduire des changements dans le fonctionnement même de l'inconscient. Il s'agit d'un processus interactif où l'accompagnement réagit en fonction des réponses données par l'inconscient du patient. Cela permet de traiter les problèmes directement là où ils se situent et de s'adapter aux besoins profonds du patient, d'où son efficacité.

COACHING SANTE

6 jours (2x3)

Accompagner des personnes malades est une approche particulière. Cette formation vous donne les moyens de poser les bases d'une relation qui maintient la motivation du patient et le renforcement de son système immunitaire.

PERSONAL BRANDING (Basics)

2 jours

La notion de marque a dépassé celle de l'entreprise pour faire incursion dans notre

univers personnel.

Et si vous étiez une marque, comment seriez-vous connu et reconnu ?

Quelles valeurs transmettez-vous ?

Quel look devez-vous avoir ?

Travailler sur sa marque personnelle, c'est entrer dans le monde de l'image de soi et notre positionnement personnel.

Toute personne ayant un métier public devrait faire cette formation.

PSYCHO-NEURO-NUTRITION

9 jours (3x3)

Le problème de surpoids est un problème mondial et qui coûte plusieurs milliards chaque année.

Issue également des recherches en neuroscience, cette formation aide le client à traiter ses compulsions alimentaires, retrouver les bonnes habitudes alimentaires et le soutenir dans un régime intelligent.

L'avantage de cette formation, c'est qu'elle vous permet de vous spécialiser sur ce marché exceptionnel de la perte de poids et répond aux besoins d'accompagnement des médecins et nutritionnistes.

COACHING SPORTIFS DE HAUT NIVEAU

6 jours (2x3)

Libérer tout son potentiel au bon moment et faire que toutes ces heures d'entraînements s'incarnent au bon moment, voilà l'objectif de cette formation.

Au programme, préparation mentale, gestion du stress et techniques corporelles afin que le sportif (quel que soit le sport) soit au meilleur de sa forme et de sa technique à l'instant T.

FORMATIONS CORPORATE



GESTION DU STRESS 1 et 2

4 jours (2x2)

Le but de cette formation est double : Apprendre d'abord les mécanismes du stress et l'impact de celui-ci sur l'ensemble de notre organisme. Ensuite, apprendre des techniques simples permettant de mieux gérer son stress et d'exceller sous pression. Indispensable pour qui vit dans un environnement stressant ou comportant de forts enjeux.

COMMUNICATION

2 jours

Savoir communiquer n'est pas chose facile pour tout le monde et la bonne nouvelle c'est que cela s'apprend !

Durant ces 2 jours vous intégrerez les méthodes et astuces qui feront de vous un grand communicant. Particulièrement utile aux personnes réservées, cette formation explique la différence entre les petits et les grands communicants.

EFFICACITE PROFESSIONNELLE

2 jours

Notre société et ses exigences nous demande de faire plus, plus vite, mieux et moins cher.

Fort de ce constat, nous sommes obligés d'apprendre à mieux gérer notre temps et nos priorités afin d'être plus efficace dans tous nos domaines de vie.

L'art de gérer votre temps et vos véritables priorités.

INTELLIGENCE COMMERCIALE

1 jour

Le regard porté sur la fonction commerciale pousse bien souvent les entrepreneurs à se limiter dans leur démarche commerciale.

A l'issue de cette journée vous porterez un autre regard sur l'acte commercial et identifierez au moins 4 nouveaux axes de développement commercial.

INTELLIGENCE MOTIVATIONNELLE

1 jour

En une journée, intégrez les principes clés qui fabriquent votre système motivationnel et celui des autres.

Avec ses principes vous apprendrez à déclencher et à maintenir votre propre

motivation mais aussi à stimuler ceux qui vous entourent.

Un impératif pour tous ceux qui pensent qu'être un leader est une nécessité.

INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

1 jour

Dans toutes les situations de vie les émotions nous permettent de faire la différence entre être heureux ou malheureux.

Vous allez découvrir les émotions sous un angle différent et voir en quoi la maîtrise de celle-ci vous apporte assurément une vie meilleure.

INTELLIGENCE DECISIONNELLE

1 jour

Combien de fois vous êtes-vous dit : «j'ai fait le mauvais choix !».

Chaque décision que vous prenez à ses conséquences, bonnes ou mauvaises.

A la fin de cette journée vous saurez comment prendre la bonne décision à tout instant. En plus vous fabriquerez votre propre système de décision automatique.

LEADERSHIP

2 jours

Nous sommes des «Leaders» en puissance. Mais le leadership, loin des idées reçues est un art qui s'apprend et qui vous permettra d'atteindre plus rapidement les grands projets que vous vous êtes fixé.

Si vous devez convaincre des personnes de vous suivre cette formation est faite pour vous.

MANAGEMENT Niveau 1et2

6 jours (2x3)

Deux niveaux sont nécessaire pour maîtriser des fondamentaux jusqu'aux techniques les plus avancées du management.

Reposant sur les dernières recherches en management humaniste, ces formations permettent à toute personne ayant une fonction managériale d'exceller dans celle-ci.

MANAGER COACH Niveau 1 et 2

4 jours (2x2)

Voilà ce qui manque à un très grand nombre de manager.

Intégrer la notion de coaching à son management, c'est favoriser chez son collaborateur son implication, sa motivation et ses aptitudes à la résolution de problème. Pour ceux qui veulent manager autrement.

NEURO VENTE Niveau 1 et 2

4 jours (2x2)

Si vous observez bien la plupart des entreprises vendent aujourd'hui comme on vendait dans les années 90 !

Sur ses 20 dernières années les neurosciences nous ont appris comment fonctionne le cerveau en situation de vente ou de négociation.

Il est temps d'apprendre cette science pour obtenir plus de résultat commerciaux avec plus de plaisir et de satisfaction client.

Vous ne verrez plus jamais la vente comme avant.

NEURO MARKETING

2 jours

La neuroscience du consommateur permet de comprendre tout le cheminement mental de celui-ci dans son acte d'achat.

Grâce à ce savoir, vous êtes à même de créer des supports de vente (web, flyer, mailing...) avec un impact réel et 3 fois supérieur à la moyenne.

Aussi passionnante qu'efficace, cette formation va vous permettre de faire la différence dans un monde où le prospect est confus et votre offre perdue dans la masse.



En résumé

En adhérant au Lifelong Learning Program vous bénéficiez :

- √ De 8 jours de formation de votre choix
- √ D'un catalogue riche et évolutif
- √ De la possibilité de planifier un programme personnalisé
- √ De supports de cours liés aux formations choisies
- √ D'une séance de supervision par mois
- √ De la possibilité de visionner la formation sur notre site internet
- √ De tarifs plus que préférentiels
- √ De jours de formation supplémentaires grâce au plan d'affiliation
- √ De la possibilité de rejoindre le réseau Success NetClub*

Processus d'inscription

- 1- Choisissez les formations qui vous intéressent dans le catalogue
- 2- Remplissez le bon d'inscription :
 - a. Spécifiez les formations et les dates choisies
 - b. Choisissez le mode de règlement
 - Paiement en 1 fois
 - Paiement en 12 mensualités
- 3- Envoyez-nous le bon d'inscription rempli accompagné de votre règlement
- 4- Vous recevrez un mail de confirmation de votre inscription à réception de votre courrier

Catalogue des formations

Développement Personnel			
Formations	Durée	Dates	Tarifs Hors Programme
Coaching Santé ¹	2 x 2 jours	21/22-05 et 6/7-07 2012	1 000 €
Master en Neurosciences Motivationnelles 1 (NSM) ¹	2 x 2 jours	12/13-09 et 12/13-10 2011	1 500 €
La loi d'attraction	2 jours	16/17-01 2012	500 €
DETECT 1 - Communication non verbale	2 x 3 jours	20/22-10 et 12/14 -12 2011	1 500 €
Intelligence Financière	2 jours	6/7-02 2012	500 €
Introduction à la PNL	2 jours	5/6-03 2012	500 €
Psycho-neuro-nutrition (PNN) ¹	3 x 3 jours	26/28-09, 31/10-02/11 et 30/11-02/12 2011	1 500 €
Coaching Sportif de haut niveau	2 x 3 jours	03/05-09 et 5/7-11 2012	1 200 €
Personal Branding (Basics)	2 jours	20/21-03 2012	600 €
Prise de Parole en Public	2 x 2 jours	3 et 4-10 et 15/16-12 2011	1 200 €
OREM (Profils et personnalités)	2 jours	24/25-11 2011	600 €
Introduction à l'Hypnose	2 jours	7/8-03 2012	600 €
Corporate			
Communication	2 jours	3 et 4/11/2011	600 €
Efficacité Professionnelle	2 jours	9/10-01 2012	600 €
Gestion du Stress niveau 1	2 jours	6/7-09 2011	600 €
Gestion du Stress niveau 2	2 jours	17/18-10 2011	600 €
Intelligence Commerciale	1 jour	25/01/2012	300 €
Intelligence Motivationnelle	1 jour	9/02/2012	300 €
Intelligence Emotionnelle	1 jour	5/12/2011	300 €
Intelligence Décisionnelle	1 jour	26/03/2012	300 €
Leadership	2 jours	20-21/02 2012	600 €
Management niveau 1	3 jours	27 au 29/02/2012	1 000 €
Management niveau 2	3 jours	9 au 11/04/2012	1 000 €
Manager Coach niveau 1	2 jours	12/13-03 2012	600 €
Manager Coach niveau 2	2 jours	7/8-05 2012	600 €
Neuro-Vendeur	2 jours	6/7-12/2011	600 €
Neuro-Marketing	2 jours	4/5-06/2012	600 €

¹ Accès aux coachs en formation ou certifiés

Exemple de parcours :

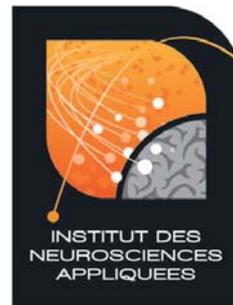
Master en Neurosciences Motivationnelles + Intelligence Financière + Intro à l'Hypnose pour seulement 997 euros au lieu de 2 600 euros.

Ou

Master en Neurosciences Motivationnelles + Management niveau 1 + Intelligence Décisionnelle pour seulement 997 euros au lieu de 2 800 euros.

Ou encore toute autre combinaison de votre choix...

Lifelong Learning Program



INSCRIPTION

Monsieur, Madame, Mademoiselle

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal / Ville :

Tél personnel : Portable :

Adresse Email :

Entreprise :

Profession :

Date de naissance :

Adresse de facturation :

Indiquer les formations auxquelles vous souhaitez vous inscrire dans le tableau suivant :

Intitulé Formation D.P.	Date Début	Intitulé Formation Corporate	Date Début

Je règle la totalité de la formation à la signature du présent bon d'inscription, soit 997 euros (1500 euros pour les personnes extérieures)

OU

Je règle la somme en 12 mensualités de 95 euros (12 x 137 euros pour les personnes extérieures. Joindre la totalité des chèques avec le présent document - Le premier chèque sera encaissé dès réception, les suivants à 30 jours d'intervall)

En cochant cette case, j'accepte et je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente I.N.A. International (Institut des Neurosciences Appliquées)

Fait à le

Signature

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

1. Contrat

1.1/ Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les formations dispensées par l'Institut des Neurosciences Appliquées (I.N.A) et excluent l'application de toutes autres dispositions.

1.2/ Lorsqu'une personne physique entreprend une formation à titre individuel et à ses frais, le contrat est formé par la réception par l'organisme de formation du bulletin d'inscription ou de tout autre courrier de commande signé par le stagiaire.

1.3/ Dans les autres cas, le contrat est réputé formé par la signature de la convention de formation professionnelle, ainsi que par la réception par l'organisme de formation du bulletin d'inscription ou de tout autre courrier de commande signé par l'entreprise.

2. Annulations / Reports / Changements

Formulées par écrit, les annulations donneront lieu à un remboursement ou à un avoir intégral, minorés de 5 % si elles sont reçues au plus tard 30 jours avant le début du stage.

De 29 jours avant le début du stage à la veille du début du stage, pour tous reports ou annulations, l'organisme de formation sera dans l'obligation de facturer 50 % du montant total TTC de la formation.

A compter du premier jour de stage, aucun remboursement ne sera effectué et ainsi, le coût total de la formation sera exigible.

L'organisme de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler une formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou le choix des animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

3. Règlement de la formation

3.1/ Le règlement à la charge du stagiaire, de l'entreprise, d'un organisme collecteur ou d'un organisme public ou parapublic, doit obligatoirement intervenir dans sa totalité au plus tard deux semaines avant le début de la formation. Dans le cas contraire, l'organisme de formation se réserve le droit de refuser l'inscription et l'accès à la formation.

3.2/ Une pénalité de retard au taux d'intérêt légal en vigueur sera appliquée pour toute somme demeurée impayée à son échéance, sans qu'il soit besoin d'une mise en demeure. En l'absence de prise en charge ou de refus de prise en charge du coût de la formation par un organisme collecteur ou les organismes publics ou parapublics dépositaires de budgets de formation (Pôle emploi ...), le stagiaire ou, selon le cas, l'entreprise est de plein droit personnellement débiteur du coût de la formation.

4. Résiliation – Remplacement

Tout stage commencé est dû en totalité même si le participant ne s'est pas présenté.

Tout stage commencé est dû en totalité quelques soient les motifs des raisons personnelles survenant au cours de la formation du dit participant.

5. Obligations du stagiaire

5.1/ La formation est organisée au sein de l'Institut. Par conséquent, le stagiaire reste soumis au pouvoir de discipline de l'Institut. La transmission du bulletin d'inscription ou de la convention de formation professionnelle dûment paraphé et signé implique l'adhésion complète du stagiaire aux règles de bon fonctionnement de l'organisme de formation.

5.2/ Le stagiaire s'oblige à fréquenter avec assiduité et régularité le stage de formation où il est inscrit. Il s'oblige à signer en début et fin de chaque journée la feuille de présence mise à sa disposition. Il est entendu que les absences non autorisées et non reconnues valables, tout comme le non respect du contrat par le stagiaire, peuvent entraîner d'une part son renvoi du stage, et d'autre part la suspension ou la suppression de la prise en charge. En outre, le défaut ou manque d'assiduité et de régularité sera sanctionné par un refus de délivrance de l'attestation de présence.

5.3/ L'employeur - ou selon le cas le stagiaire - s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée du stage une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de l'organisme de formation. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile pour tous les agissements préjudiciables au tiers qui auraient été causés par le stagiaire ou préposé, et, contenant une clause de renonciation à recours, de telle sorte que l'organisme de formation ne puisse être recherché ou inquiété.

6. Moyens pédagogiques et techniques

En fonction de la formation suivie, l'organisme formateur met à disposition les moyens matériels strictement nécessaires au stage, à savoir, selon le cas, les moyens audiovisuels, les outils informatiques et autres. Il est entendu que les outils pédagogiques sont mis à la disposition des stagiaires uniquement aux fins de formation et qu'ils doivent être utilisés conformément aux objectifs de formation définis. Ils constituent des outils professionnels de formation liés à l'entreprise formatrice, ce qui exclut toute utilisation à des fins personnelles par les stagiaires.

En conséquence, le stagiaire s'interdit notamment d'introduire, dans quelque système informatisé que ce soit, des données qui ne seraient pas strictement liées et nécessaires à sa formation. Compte tenu de l'objet du contrat, il est entendu que l'organisme de formation aura accès et pourra suivre l'ensemble des données auxquelles le stagiaire aura eu accès et/ou qu'il aura stocké ou fait stocker sur quelque support que ce soit, ce sans que le stagiaire puisse lui opposer quelque exception que ce soit.

Le stagiaire s'interdit de supprimer, modifier, adjoindre un code d'accès, mot de passe ou clé différent de celui qui a été mis en place ainsi que d'introduire dans le système des données susceptibles de porter atteinte outre, aux droits patrimoniaux et extrapatrimoniaux de l'organisme dispensateur de la formation et/ou de nuire au bon fonctionnement dudit organisme.

De la même façon, il s'interdit de falsifier, dupliquer, reproduire directement ou indirectement les logiciels, progiciels, CD-Roms, DVD mis à sa disposition pour les besoins de la formation et/ou auxquels il aura accès ainsi que de transmettre de quelque façon que ce soit des données propres au centre de formation.

7. Dispositions diverses

Préalablement à toute saisine d'un tribunal, il est convenu, sous réserve que les parties soient commerçantes, qu'elles s'efforcent d'apporter une solution amiable aux difficultés qui seraient susceptibles de survenir dans l'interprétation ou l'exécution du contrat. Faute pour elles d'avoir concilié leurs points de vue, elles soumettront le litige aux seuls tribunaux de St Cloud.