

Formations



Instagram LinkedIn

2024 - 2025

www.aurelie-bordereau.com

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**
La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie :
ACTIONS DE FORMATION

Activité de formation exercée au sein de
la Coopérative d'entrepreneurs Coodem

coodem
Organisme de formation

Organisme de formation déclaré auprès de la Préfecture des Pays de la Loire sous le numéro
d'agrément 52 53 000512 53 - Certifié Qualiopi au titre des actions de formation depuis le 7/04/2021



Aurélie Bordereau

FORMATRICE
SOCIAL MEDIA MANAGER
RÉDACTRICE WEB



Forte de 15 années d'expérience dans le monde de la communication et du webmarketing, j'ai fait le choix depuis 2020 de travailler à mon compte en tant que social media manager et rédactrice web. Pour cela, j'ai intégré la Coopérative d'Activité et d'Emploi Coodem, également organisme de formation certifié Qualiopi.

Mon objectif ? Répondre aux besoins de visibilité des indépendants, des TPE-PME, des sites e-commerce, des collectivités ou encore des associations. Au quotidien, je mets en place des stratégies social media et assure le community management pour les réseaux sociaux de mes clients, en créant des visuels appropriés. Mes compétences de rédactrice web m'amènent aussi à rédiger des pages web et des articles de blog, pour travailler le référencement naturel de leurs sites internet et attirer de nouveaux prospects.

En parallèle, je transmets mes connaissances en communication et en marketing digital à des étudiants, mais aussi à des professionnels. à travers des formations sur les réseaux sociaux ou la rédaction web. Ses modules permettent à mes clients de mieux communiquer pour diffuser plus largement leur message et valoriser leur activité, grâce aux outils digitaux.

MES RÉFÉRENCES

StarTech Normandy - Alençon :

Pour des étudiants : Assistants Webmarketing : modules réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn), Stratégie de community management, Stratégie de communication, Marketing d'influence

Pour des professionnels : Instagram, LinkedIn, Stratégie de community management

My Digital School - Laval : modules Communication digitale pour le Bachelor digital et Rédaction web pour le Bachelor Cycle web

IPAC Bachelor Factory - Laval : Dossier professionnel pour le Bachelor Marketing Communication 360°

Cap Gold Conseil : module marketing digital pour une propriétaire de chambre d'hôtes (Facebook, Instagram, site internet)

Mayenne Culture : Formation Instagram pour des acteurs culturels

COODEM : Ateliers Instagram / LinkedIn / Communication pour des entrepreneurs

Club Normandie Pionnières : Atelier Canva pour des entrepreneuses

APESS 53 : Atelier Canva / Communication pour des associations locales

Sommaire

FORMATIONS

4

-  **Instagram - niveau 1**
Découvrir le réseau social et créer un compte professionnel
-  **Instagram - niveau 2**
Développer la visibilité de son activité sur le réseau social
-  **LinkedIn** : Optimiser son profil pour développer son réseau
-  **LinkedIn** : Développer la visibilité d'un page entreprise

AUTRES PRESTATIONS

8

-  Social Media Management
-  Rédaction web - Stratégie de contenu
-  Atelier communication

MODALITÉS DE FORMATION 9

CONDITIONS PARTICULIÈRES DE VENTE 10

CONTACT ET INFORMATIONS UTILES 20



FORMATION INSTAGRAM

DÉCOUVRIR ET CRÉER UN COMPTE PROFESSIONNEL

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de l'utilisation et de la gestion d'un compte Instagram professionnel
- Mettre en place des techniques et des outils pour faciliter la gestion de son compte
- Développer une stratégie éditoriale pour gagner en visibilité et trouver des clients

**1 jour
7 h**
en présentiel

PUBLIC

Public professionnel ou associatif en charge des réseaux sociaux pour sa structure

MÉTHODOLOGIE

Exercices pratiques, manipulation des outils et quizz pour évaluer les connaissances acquises

CONTENU DE LA FORMATION

Le matin :

- Instagram : le réseau social en chiffres
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités
- Soigner sa biographie et son profil d'entreprise
- Les différents types de formats : posts, stories, reels, lives, canaux

**1h en visio
comprise
après la
formation**

L'après-midi :

- Comprendre les algorithmes d'Instagram pour créer un contenu adapté : quoi, comment et quand publier ?
- Mise en pratique de création de publications
- Organiser sa création de contenu pour être efficace : calendrier éditorial, outils de création visuelle et vidéo, programmation de publications et analyse des résultats



Lieu :

Département de la Mayenne
Pays de la Loire, Bretagne,
Normandie (ailleurs sur
demande)

Tarif :

Intra : 180€ HT / participant
Inter : 850 € HT hors frais de
déplacement
Devis personnalisé sur demande

Le petit + :

Une boîte à outils
numérique mise à
disposition après la
formation



FORMATION INSTAGRAM

DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ DE SON ACTIVITÉ

OBJECTIFS

- Maîtriser les différents formats de publication sur Instagram
- Développer une stratégie éditoriale afin de gagner en visibilité et trouver des clients
- Transformer ses abonnés en clients, interagir avec eux, les engager et les fidéliser

**1 jour
7 h**
en présentiel

PUBLIC

Public professionnel ou associatif en charge des réseaux sociaux pour sa structure

MÉTHODOLOGIE

Exercices pratiques, manipulation des outils et quizz pour évaluer les connaissances acquises

CONTENU DE LA FORMATION

Le matin :

- Instagram pour les professionnels
- Rappel des différents formats de publications
- Comprendre les algorithmes d'Instagram
- Mettre en place une stratégie de contenu efficace pour être visible et trouver des clients

**1h en visio
comprise
après la
formation**

L'après-midi :

- Mise en pratique : définir ses objectifs, ses cibles, sa ligne éditoriale, et établir son planning éditorial
- Interagir, engager et fidéliser les abonnés
- Marketing d'influence
- Suivre et analyser ses résultats



Lieu :

Département de la Mayenne
Pays de la Loire, Bretagne,
Normandie (ailleurs sur
demande)

Tarif :

Intra : 180€ HT / participant
Inter : 850 € HT hors frais de
déplacement
Devis personnalisé sur demande

Le petit + :

Une boîte à outils
numérique mise à
disposition après la
formation



FORMATION LINKEDIN

OPTIMISER SON PROFIL POUR DÉVELOPPER SON RÉSEAU

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de l'utilisation et de la gestion d'un profil
- Mettre en place des techniques et des outils pour faciliter la gestion de son compte
- Développer une stratégie éditoriale pour gagner en visibilité et trouver des clients
- Développer son réseau et prospecter en ligne

**1 jour
7 h**
en présentiel

PUBLIC

Public professionnel ou associatif
en charge des réseaux sociaux
pour sa structure
Etudiants

MÉTHODOLOGIE

Exercices pratiques, manipulation des
outils et quizz pour évaluer les
connaissances acquises

CONTENU DE LA FORMATION

Le matin :

- Pourquoi être présent sur LinkedIn
- Optimiser son profil personnel (personal branding)
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités du réseau
- Les différents types de formats de publication
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn

L'après-midi :

- Mettre en place sa stratégie de contenu pour développer sa visibilité :
ligne éditoriale, planning éditorial, programmation des publications
- Entrer en contact et développer son réseau
- Social Selling et outils de prospection

1h en visio
comprise
après la
formation



Lieu :

Département de la Mayenne
Pays de la Loire, Bretagne,
Normandie (ailleurs sur
demande)

Tarif :

Intra : 180€ HT / participant
Inter : 850 € HT hors frais de
déplacement
Devis personnalisé sur demande

Le petit + :

Une boîte à outils
numérique mise à
disposition après la
formation



FORMATION LINKEDIN

DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ D'UNE PAGE ENTREPRISE

OBJECTIFS

- Acquérir les bases de la gestion d'une page LinkedIn
- Mettre en place une stratégie de contenu pour attirer des prospects et les transformer en clients
- Développer la visibilité et la notoriété de l'entreprise
- Utiliser LinkedIn pour recruter

**1 jour
7 h**
en présentiel

PUBLIC

Public professionnel ou associatif en charge des réseaux sociaux pour sa structure

MÉTHODOLOGIE

Exercices pratiques, manipulation des outils et quizz pour évaluer les connaissances acquises

CONTENU DE LA FORMATION

Le matin :

- Créer et optimiser une page LinkedIn
- Présentation de l'interface et des fonctionnalités d'une page
- Rappel des différents formats de publication
- Comprendre l'algorithme de LinkedIn

**1h en visio
comprise
après la
formation**

L'après-midi :

- Mettre en place une stratégie de contenu pour attirer des prospects et trouver des clients
- Sensibiliser et mobiliser ses salariés/collègues pour valoriser l'entreprise sur le réseau (stratégie d'employee advocacy)
- Travailler sa marque employeur sur LinkedIn
- Social Selling et outils de prospection



Lieu :

Département de la Mayenne
Pays de la Loire, Bretagne,
Normandie (ailleurs sur
demande)

Tarif :

Intra : 180€ HT / participant
Inter : 850 € HT hors frais de
déplacement
Devis personnalisé sur demande

Le petit + :

Une boîte à outils
numérique mise à
disposition après la
formation



AUTRES PRESTATIONS

Besoin d'améliorer votre visibilité sur Internet ou sur les réseaux sociaux ?

Social media management

Grâce à une stratégie social media efficace, j'anime et développe vos réseaux sociaux professionnels pour améliorer votre visibilité et atteindre vos objectifs.

Je vous guide dans le choix des bons réseaux, vous propose un planning éditorial et créer les publications nécessaires selon la fréquence déterminée. Votre activité est présente sur les réseaux et valorise ses points forts pour se démarquer.

Rédaction web - Stratégie de contenu

En tant que rédactrice web, Je vous propose une stratégie éditoriale qui répond à vos objectifs et créer les contenus nécessaires : présentation de votre offre, articles de blog, actualités, livres blancs, études de cas, freebies, newsletter...

Je rédige des contenus attractifs pour vos futurs clients, et optimisés pour améliorer le référencement naturel de votre site sur Google. Votre site internet gagne en visibilité sur le long terme.

Un atelier communication au sein de votre structure ?

Vous cherchez un prestataire pour un atelier de 2 à 4h dans votre structure ?

Échangeons sur les besoins des bénéficiaires de cet atelier pour que je puisse vous proposer un programme et une durée adaptés.

Communication numérique, réseaux sociaux, rédaction web, référencement naturel..., je réponds à leurs problématiques de la manière la plus concrète, dans une ambiance conviviale et détendue.

Plus d'infos sur www.aurelie-bordereau.com

Modalités de formation

CONDITIONS MATÉRIELLES

Formations INTRA-ENTREPRISES

Le commanditaire s'engage à mettre à disposition une salle équipée d'une connexion internet, un paperboard, un vidéoprojecteur et câble HDMI.

Formations INTER-ENTREPRISES

L'intervenante/formatrice s'engage à accueillir les apprenants dans les conditions matérielles nécessaires au bon déroulement de la formation.

ÉVALUATION DES CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES

- Exercices pratiques
- Manipulation des outils
- Quizz

VALIDATION DES ACQUIS

- Délivrance d'une attestation de participation avec degré d'acquisition
- Certificat de réalisation de formation

PRISE EN COMPTE DES SPÉCIFICITÉS DES APPRENANTS

La formatrice s'engage à mettre en oeuvre toutes les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte des spécificités et situations de handicap des apprenants.

Le commanditaire s'engage à communiquer les besoins de ses apprenants en amont de la formation.

Conditions particulières de vente

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

J'exerce mon activité de formation au sein de la coopérative d'entrepreneurs **COODEM**.

Pour encadrer cette activité, Coodem dispose :

- d'un numéro de déclaration d'activité d'organisme de formation obtenu auprès de la préfecture de région des Pays de Loire sous le n° 52 53 00512 53
- d'une certification Qualiopi obtenue le 7 avril 2021, au titre des actions de formations

Les présentes conditions ont pour objet de préciser l'organisation des relations contractuelles entre Coodem et le client. Elles s'appliquent à toutes les formations dispensées, à l'exception de celles bénéficiant de contractualisation spécifique, et prévalent sur tout autre document.

Toute commande de formation implique son acceptation sans réserve par le client.

1. Termes désignés dans les conditions de vente et conventions de formation

- **Coodem** : Nom commercial de la coopérative d'activités et d'emploi dont dépend l'organisme de formation Coodémarrage 53
- **Client** : Co-contractant de Coodem
- **OPCO** : Opérateur de compétences
- **Intervenant pédagogique** : Formateur ou formatrice de Coodem, en charge d'élaborer, organiser et animer le module de formation
- **Stagiaire** : Participant ou participante à la formation commandée

2. Mon offre

J'élabore et dispense des modules inter et intra-entreprises, qui sont en général de « courte durée », ne débouchant pas sur un diplôme ou un titre professionnel, mais dont l'objectif est d'apporter ou développer des compétences utiles à l'exercice de leur métier.

Mes formations en présentiel :

- Formations « inter-entreprise » : Formations animées dans des locaux mis à disposition par Coodem pour des stagiaires de différentes structures.
- Formations « intra-entreprise » : Formations personnalisées pour le compte d'un seul client, souhaitant former ses salariés. Elles sont animées dans des locaux mis à disposition par le client, ou par Coodem, selon les modalités organisationnelles vues en amont de la convention de formation.

Mes formations en distanciel :

Je ne propose pas encore de formations dites « asynchrones » permettant aux stagiaires de se former en autonomie à partir de ressources pédagogiques mises à disposition sur un espace dédié en ligne.

Je privilégie des modules permettant un contact entre stagiaires et intervenante pédagogique. J'adapte mes pratiques pédagogiques, en proposant des formations sous forme de classes virtuelles dites « synchrones ».

Ces formations peuvent être organisées en inter ou intra-entreprise.

Les stagiaires doivent disposer d'un espace de travail avec PC, caméra, connexion internet et smartphone.

Les modalités techniques et organisationnelles sont rappelées dans les fiches techniques de modules/programmes envoyées lors de la proposition commerciale, après entretien avec le client.

3. Modalités d'inscription et délais d'accès

3.1 Commandes d'une formation en intra

L'organisation d'une formation en intra suppose que le client a eu connaissance des modules proposés dans ce catalogue de formations et nécessite un entretien préalable entre le client et l'intervenante pédagogique afin de cibler les besoins et définir les modalités organisationnelles.

Le client reçoit ensuite une proposition commerciale personnalisée, composée de :

- La fiche module/programme
- Le projet de convention conforme aux articles L6353-1 et L6353-2 du code du travail, à vérifier et compléter au besoin
- Le devis, valable 2 mois après émission de l'offre

La commande devient définitive après renvoi, au plus tôt :

- du devis daté, signé, tamponné et revêtu de la mention « bon pour accord »,
- de la convention de formation définitive dûment renseignée, datée, tamponnée et signée, qui sera ensuite co-signée par l'organisme de formation

Le client s'engage à me fournir la liste des participants (contact@aurelie-bordereau.com), entre 15 et 21 jours ouvrables avant le début de la formation, afin que je puisse établir tous les documents formels répondant au cadre légal de la formation professionnelle et de la certification QUALIOPI.

Le client recevra ensuite un dossier complet comprenant :

- Les convocations indiquant les informations pratiques et sanitaires
- Le règlement intérieur que chaque stagiaire s'engage à lire et signer
- Une fiche de liaison individuelle que chaque stagiaire s'engage à remplir et renvoyer à l'intervenant pédagogique au minimum 10 jours avant le début de la formation, afin de cibler les besoins particuliers et positionner le niveau de connaissances initial

Le client a la possibilité de me fournir toute information d'ajout, annulation, ou modification, jusqu'à 8 jours ouvrables avant le début de formation.

3.2 Inscription à une formation en inter

Chaque action de formation en inter nécessite un nombre minimum et maximum de participants. Les inscriptions pour une session cessent d'être retenues lorsque le nombre maximum de participants est atteint. A l'inverse, si le nombre de participants est insuffisant, Coodem se réserve la possibilité d'annuler ou reporter une session de formation, au plus tard une semaine avant la date prévue.

La proposition commerciale comprend les mêmes pièces que pour les formations en intra. Chaque commanditaire/client reçoit donc :

- La fiche module/programme
- Le projet de convention conforme aux articles L6353-1 et L6353-2 du code du travail, à vérifier et compléter au besoin
- Le devis, valable 2 mois après émission de l'offre

La commande devient définitive après renvoi, au plus tôt :

- du devis daté, signé, tamponné et revêtu de la mention « bon pour accord »,
- de la convention de formation définitive dûment renseignée, datée, tamponnée et signée, qui sera ensuite co-signée par l'organisme de formation.

Les participants recevront ensuite un dossier complet comprenant :

- Les convocations indiquant les informations pratiques et sanitaires
- Le règlement intérieur que chaque stagiaire s'engage à lire et signer
- Une fiche de liaison individuelle que chaque stagiaire s'engage à remplir et renvoyer à l'intervenant pédagogique au minimum 10 jours avant le début de la formation, afin de cibler les besoins particuliers et positionner le niveau de connaissances initial

3.3. Pré-requis

Pour les formations nécessitant des prérequis, il appartient au client de s'assurer que les futurs stagiaires ont un niveau suffisant pour suivre la formation. Coodem est tenu à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses clients ou de ses stagiaires.

3.4. Remplacement d'un participant

Coodem offre au client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire, en adressant une demande de remplacement par mail, jusqu'à 8 jours ouvrables avant le début du module de formation.

4. Conditions financières et moyens de paiement

4.1 Tarification

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes, ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est dûe en entier. Sous réserve de modifications ou d'accords contractuels particuliers, les tarifs de ces formations sont ceux qui sont indiqués dans ce catalogue de formations et sur le devis adressé au commanditaire.

Ils se présentent comme suit :

- Formations en inter : un tarif par participant, hors frais de déplacements, d'hébergement et de restauration des stagiaires ou intervenant pédagogique
- Formations en intra : un tarif forfaitaire pour le groupe, hors frais de déplacements, d'hébergement et de restauration des stagiaires

Pour les formations en intra, les frais de déplacement de la formatrice sont à la charge du client et sont négociés lors de l'entretien préalable au devis.

Ces tarifs incluent tous moyens pédagogiques mis en oeuvre pour le bon déroulement de la formation :

- Une salle équipée selon modalités négociées avec le commanditaire et notifiées dans nos propositions commerciales, ou mise à disposition par Coodem
- Des apports magistraux, travaux pratiques mis en oeuvre par nos formateurs et formatrices pour faciliter l'atteinte des objectifs pédagogiques attendus
- Des supports pédagogiques : livrets pédagogiques ou accès à une boîte à outils post-formation

4.2 Modalités de paiement

Le règlement de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de facture aux conditions de la convention de formation, par chèque à l'ordre de Coodem ou par virement, grâce aux coordonnées bancaires figurant sur chaque facture. Dans tous les cas, la référence de facture afférente doit apparaître au dos du chèque ou dans l'ordre de virement.

En cas de parcours long, des facturations intermédiaires peuvent être engagées. Les dates de paiement convenues contractuellement ne peuvent être remises en cause unilatéralement par le client sous quelque prétexte que ce soit, y compris en cas de litige.

Les pénalités de retard seront appliquées, sans qu'un rappel soit nécessaire. Elles sont exigibles le jour suivant la date de règlement prévue. Le taux de pénalité est égal à trois fois le taux d'intérêt légal, ainsi qu'au versement de l'indemnité forfaitaire de 40 euros fixée par décret, pour frais de recouvrement au profit du créancier.

4.3. Financement de la formation par OPCO ou organisme paritaire

Il appartient au client :

- de vérifier l'imputabilité de sa formation auprès de son organisme de financement,
- de faire la demande de prise en charge avant le début de sa formation,
- de l'indiquer explicitement sur la convention de formation professionnelle.

La facture sera ensuite établie et transmise par Coodem à l'OPCO ou organisme indiqué par le client. Si l'OPCO ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client.

Si Coodem n'a pas reçu l'accord de la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du coût de la formation.

En cas de non-paiement par l'OPCO, pour quelque motif que ce soit, le client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

5. Conditions d'annulation

5.1 Annulations par le client

Aucun délai de rétractation n'est possible, hormis les particuliers finançant leur participation à une formation en inter, qui disposent d'un délai de rétractation de 15 jours ouvrables.

Toute annulation doit être adressée par écrit au responsable de formations Coodem ou à l'intervenante pédagogique en charge de l'organisation de la formation. A l'expiration de ce délai, il sera demandée le paiement d'une somme correspondant à 30% du prix initialement validé par le client.

Pour les annulations de formations contractualisées par conventions de formations, la signature du devis et de la convention, engage le client à la pleine exécution de la commande, ou à sa participation.

En cas d'annulation de commande, le client reste redevable d'une indemnité forfaitaire de :

- 30% du prix pour une annulation jusqu'à 15 jours ouvrables avant le début de la formation
- 50 % du prix pour une annulation entre 10 et 15 jours ouvrables avant le début de la formation
- 100% du prix pour une annulation à moins de 10 jours ouvrables du début de la formation

5.2 Annulations par l'organisme de formation

Coodem se réserve le droit d'annuler ou reporter une action de formation :

- si le nombre de participants prévus est insuffisant,
- en cas de force majeure, tel que visé à l'article 1218 du code civil,

Les cas de force majeure sont les suivants : décisions ou actes des autorités publiques, troubles sociaux, grèves générales ou autres, émeutes, inondations, incendies, et de façon générale, tout fait indépendant de la volonté de l'organisme de formation ou du client. À cela s'ajoutent les interdictions et fermetures administratives liées à une pandémie. L'organisme met en place un Plan de Continuité d'Activités pour prévoir les reports et reprises, ou conditions d'exécution spécifiques de la prestation dans ce cadre pandémique.

- en cas d'absence de l'intervenant pédagogique.

Coodem s'engage malgré tout, à faire tout son possible, avant cette décision, pour trouver un remplaçant aux compétences techniques et qualifications équivalentes, afin d'assurer la continuité de l'action de formation, dans les conditions initiales prévues.

6. Modalités organisationnelles

6.1 Déroulement

Les formations ont lieu aux dates et conditions indiquées sur la fiche technique de module envoyée avec le devis, lors de la proposition commerciale.

Sauf indication contraire et négociation particulière avec le client, la durée d'une journée de formation est de 7 heures, avec une pause de 15 minutes par demi-journée, et une pause méridienne minimale de 1h.

Le lieu de formation, avec adresse précise et horaires, sont rappelés dans une convocation adressée à chaque participant 10 à 15 jours ouvrables avant le début de la formation.

6.2 Nature de l'action de formation

Les actions de formation assurées par Coodem entrent dans le champ des articles L.6313-1 et suivants du Code du travail. Les contenus de programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches techniques de modules, sont fournis à titre indicatif. L'intervenante pédagogique se réserve le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique de groupe.

6.3 Sanction de la formation

Conformément à l'article L.6353-1 alinéa 2 du code du travail, Coodem remettra à l'issue de la formation, une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation. Un certificat de réalisation d'action de formation, complète cette attestation.

6.4 Accessibilité - adaptation au handicap

L'intervenante pédagogique s'engage à mettre en oeuvre toutes les adaptations pédagogiques, matérielles et organisationnelles, nécessaires à la prise en compte des spécificités et situations de handicap des apprenants.

Si la formation se déroule dans les locaux d'un commanditaire, ce dernier s'engage à prévoir les conditions d'accueil et d'accès aux personnes à mobilité réduite, et plus largement, à organiser la formation dans des locaux répondant aux normes d'accessibilité de la loi de février 2005.

Il est possible d'adapter les supports pédagogiques remis aux stagiaires. Dans l'hypothèse où la participation d'un stagiaire nécessiterait une adaptation plus spécifique, comme un interprétariat, il appartient au commanditaire ou client, d'en faire part à l'intervenante pédagogique ou au référent handicap de l'organisme de formation.

6.5 Assurance

Le client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation, une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels et immatériels, directs et indirects, susceptibles d'être causés par ses agissements ou ses préposés, pendant l'action de formation.

De son côté, l'organisme de formation est couvert par une assurance responsabilité civile pour les dommages causés par ses formateurs. Dans le cas de formations organisées dans des locaux fournis ou loués par le client, celui-ci s'assure qu'ils soient couverts par 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.

6.6 Assiduité, absence

Tel que stipulé dans le règlement intérieur adressé à chaque participant en amont de la formation, la participation à la totalité de l'action de formation prévue est obligatoire. L'assiduité totale à la formation est exigée pour atteindre les objectifs pédagogiques fixés.

Une fiche d'émargement co-signée de tous les participants et de l'intervenante pédagogique, permet d'attester de la présence de chacun. L'intervenante pédagogique se réserve le droit de ne pas valider la totalité des acquis, en cas d'absence, même partielle.

L'intervenante pédagogique peut éventuellement proposer un rattrapage des séquences ou modules concernés, au participant n'ayant pas pu assurer sa présence.

7. Refus de commande

Dans le cas où un client passerait une commande à Coodem sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), Coodem pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

8. Informatique et libertés

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à Coodem en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Coodem pour les besoins desdites commandes.

Conformément au règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à Coodem.

9. Propriété intellectuelle

L'ensemble des contenus et supports pédagogiques, quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, outils, oral...), utilisés par Coodem et ses intervenants pédagogiques, pour assurer la formation ou remis aux stagiaires, constituent des oeuvres originales, et sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright.

A ce titre, le client et le stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, en dehors de l'usage prévu par les objectifs de la formation, sans un accord de l'organisme de formation.

10. Confidentialité

L'organisme de formation s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCO, les informations transmises par le client y compris les informations concernant les stagiaires.

Cependant, le client accepte d'être cité par Coodem comme client de ses formations. A cet effet, il l'autorise à mentionner son nom, ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention.

11. Renseignement, réclamation

Toute précision relative aux présentes conditions particulières de vente, demande d'information et/ou réclamation doit être faite par courrier ou mail aux coordonnées de l'organisme de formation, qui s'efforcera de répondre à toute question dans les meilleurs délais.

12. Loi applicable

Les Conditions Particulières et tous les rapports entre Coodem et ses clients relèvent de la Loi française.

13. Litiges

Si une contestation ou un différend n'ont pu être réglés à l'amiable, les Tribunaux de Laval seront seuls compétents pour juger le litige.



Pour me contacter :

06 03 19 23 59

contact@aubordereau.com

www.aubordereau.com



coodem
Organisme de formation

Coodémarrage 53 - Coopérative d'activité et d'emploi - SAS sous statut SCOP
Siège social : Zone Technopolis, Bâtiment C, rue Louis de Broglie - 53810 CHANGE
N° de SIRET : 450 982 830 00025 / APE 8299Z

Organisme de formation déclaré auprès de la Préfecture des Pays de la Loire
sous le numéro d'agrément 52 53 000512 53
Certifié Qualiopi au titre des actions de formation depuis le 7/04/2021