



FORMATIONS 2026

"APPRENDRE À COMPRENDRE"



France Executive Coaching

www.france-executive-coaching.com

Formations pour les Dirigeants d'entreprises, Managers, RH...

Toutes nos formations comprennent un temps de travail
sur la construction de votre propre plan d'action

Pour cela, nos formations en Blended Learning peuvent intégrer du coaching individuel
en présentiel et/ou en distanciel :

QUAND VOUS VOULEZ, OÙ QUE VOUS SOYEZ !

MANAGEMENT OPÉRATIONNEL ET TRANSFORMATION DIGITALE

(formations en Blended Learning, présentes et/ou distancielles)

- Réf. M 240 : Engager un management innovant et construire une organisation OPALE - 6 jours
- Réf. M 241 : Faire évoluer ses pratiques managériales en mode projet avec la transition numérique (pour cadres et dirigeants) - 6 jours
- Réf. M 242 : Management collaboratif en contexte de révolution numérique avec l'IA - 6 jours
- Réf. M 243 : Initiation au management - 2 jours
- Réf. M 244 : Développer son leadership pour manager - 2 jours
- Réf. M 245 : Développer son intelligence relationnelle et son intelligence émotionnelle - 2 jours
- Réf. M 246 : Réussir sa prise de fonction managériale - 2 jours
- Réf. M 247 : Manager au quotidien - 2 jours
- Réf. M 248 : Mobiliser et donner du sens à son équipe avec un management stratégique - 1 jour
- Réf. M 249 : Responsabiliser, motiver et déléguer - 2 jours
- Réf. M 250 : Réussir ses entretiens individuels (évaluations et gestion des parcours) - 2 jours
- Réf. M 251 : Mobiliser son équipe dans les transitions - 1 jour
- Réf. M 252 : Adopter les postures de Manager Coach - 2 jours
- Réf. M 253 : Fidéliser ses collaborateurs - 1 jour
- Réf. M 254 : Comprendre et gérer les défis des nouvelles générations - 1 jour
- Réf. M 255 : Encadrer une équipe intergénérationnelle et multiculturelle - 2 jours
- Réf. M 256 : Lutter contre la discrimination dans les équipes tous secteurs - 2 jours
- Réf. M 257 : Lutter contre les comportements inappropriés en organisation - 1 jour
- Réf. M 258 : Accompagner les transformations et conduire le changement - 3 jours
- Réf. M 259 : S'approprier l'IA en management et coordination d'activités - 1 jour
- Réf. M 260 : Conduite de projet - 2 jours
- Réf. M 261 : Prévenir et gérer les conflits - 2 jours
- Réf. M 262 : Faire évoluer ses pratiques managériales avec les fondamentaux du LEAN - 2 jours

Modules sectoriels

- Réf. M 263 : Manager au quotidien en Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR) - 2 jours
- Réf. M 264 : Recruter ses collaborateurs en HCR - 1 jour
- Réf. M 265 : Fidéliser ses collaborateurs en HCR - 1 jour
- Réf. M 266 : Encadrer une équipe intergénérationnelle et multiculturelle en HCR - 2 jours
- Réf. M 267 : Lutter contre les comportements inappropriés en HCR - 1 jour
- Réf. M 268 : Lutter contre la discrimination dans les équipes en Restauration rapide - 2 jours

Formations pour les Dirigeants d'entreprises, Managers, RH...

RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE (RSE) *(FORMATIONS EN BLENDED LEARNING, PRÉSENTIELLES OU DISTANCIELLES)*

Réf. RSE 340 : Management et engagement des équipes dans la transition énergétique et environnementale - 6 jours

Réf. RSE 341 : Les enjeux de la transition énergétique et environnementale - 2 jours

Réf. RSE 342 : Construire et déployer une démarche RSE comme atout stratégique - 2 jour

Réf. RSE 343 : Structurer sa démarche RSE avec l'ISO 26000 - 2 jours

Réf. RSE 344 : Les bases du Management responsable - 1.5 jours

Réf. RSE 345 : La RSE pour Manager - 1 jour

Modules sectoriels

Réf. RSE 346 : La RSE pour Manager en Restauration rapide - 1 jour

Réf. RSE 347 : La RSE en Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR) - 1 jour

Réf. RSE 348 : Trier ses déchets alimentaires pour devenir un acteur écoresponsable en Restauration rapide et restauration collective - 1 jour

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES *(formations en Blended Learning, présentes ou distancielles)*

Réf. RH 440 : Se former au Conseil RH - 6 jours

Réf. RH 441 : Construire sa marque employeur - 2 jours

Réf. RH 442 : Attirer et fidéliser les talents - 1 jours

Réf. RH 443 : Concevoir son talent management - 2 jours

Réf. RH 444 : Réussir ses recrutements du sourcing à l'intégration - 3 jours

Réf. RH 445 : S'approprier l'IA et optimiser sa Gestion RH - 2 jours

Réf. RH 446 : Construire un process innovant de recrutement - 1.5 jour

Réf. RH 447 : Structurer de façon innovante et réussir ses OnBoarding - 1 jour

Réf. RH 448 : Mettre en place les entretiens professionnels - 1 jour

Réf. RH 449 : Prévenir et gérer les Risques Psycho-Sociaux - 2 jours

Réf. RH 450 : Prévenir les risques et gérer la santé et la sécurité au travail - 2 jours

Réf. RH 451 : Mettre en place ou faire évoluer son Document Unique (DUERP) - 1 jour

Réf. RH 452 : Mettre en place et animer un CSE - 1 jour

Réf. RH 453 : Mettre en place une politique de lutte contre les discriminations - 2 jours

Modules sectoriels

Réf. RH 454 : Relever les nouveaux défis RH en Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR) - 2 jours

Réf. RH 455 : Recruter et fidéliser ses collaborateurs en Restauration rapide - 1 jour

Réf. RH 456 : Construire sa marque employeur en Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR) - 2 jours

Réf. RH 457 : Recruter et fidéliser en Hôtels, Cafés, Restaurants (HCR) - 1 jour

Réf. RH 458 : Onboarding (intégrer et former) les nouveaux embauchés en HCR - 1 jour

Formations pour tous les salariés et personnes en recherche d'emploi

Décidez de votre futur professionnel, développez la meilleure version de vous même...

Toutes nos formations comprennent un temps de travail sur la construction de votre propre plan d'action individuel.

Pour cela, nos programmes intègrent des temps de coaching individuel et à distance : quand vous voulez, où que vous soyez !

Réf. DEV 540 : Comprendre la relation coach-coaché.e en organisation OPALE - 2 jours

Réf. DEV 541 : Optimiser son efficacité personnelle et professionnelle - 2 jours

Réf. DEV 542 : Évaluer et mieux gérer ses émotions avec l'intelligence émotionnelle - 2 jours

Réf. DEV 543 : Développer son intelligence relationnelle : se connaître et mieux comprendre les autres - 2 jours

Réf. DEV 544 : Développer son leadership - 2 jours

Réf. DEV 545 : Construire son évolution professionnelle et gérer sa trajectoire - 2 jours

Réf. DEV 546 : Prendre une Posture de Coach - 3 jours

ET AUSSI NOS MASTERCLASSES AGILES - 3h30

DANS LE CADRE DE NOTRE "CAMPUS DE L'ENTREPRISE RESPONSABLE"



Réf. MC 640 : ATTIRER DES CANDIDATS ET OPTIMISER SON PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Réf. MC 541 : DONNER DU SENS AUX ENTRETIENS PROFESSIONNELS

Réf. MC 542 : LES BASES DU MANAGEMENT RESPONSABLE ET FIDÉLISATION DES SALARIES

Réf. MC 543 : LES BASES DU MANAGEMENT RESPONSABLE ET MOTIVATION DES SALARIES

Réf. MC 544 : ENGAGER UNE RÉFLEXION STRATÉGIQUE POUR UNE TPE/PME AVEC LA RSE (I&II)

Réf. MC 545 : METTRE EN PLACE ET DÉPLOYER SA STRATÉGIE ET MARQUE EMPLOYEUR AVEC LA RSE (I & II)

Réf. MC 546 : S'APPROPRIER LES UTILITÉS ET fonctionnalités DE L'IA DANS UNE DÉMARCHE RESPONSABLE (I & II)

Réf. MC 547 : DÉVELOPPER DES COMPÉTENCES NUMÉRIQUES ADMINISTRATIVES AVEC L'IA (I&II)

NOTRE PROGRAMME COMPLET "LEADERSHIP & MANAGEMENT"

CYCLE DE 3 MODULES
EN 6 JOURS

ET FORMULE BLENDED LEARNING
(2H DE COACHING PAR MODULE)

POSTURES MANAGÉRIALES ET
MOBILISATION DES TALENTS
RÉF. M220



DÉVELOPPER SON LEADERSHIP et faire évoluer ses pratiques en MANAGEMENT OPERATIONNEL



MODULE D'ACQUISITION

1/ ACQUISITION DES POSTURES MANAGÉRIALES : DÉVELOPPER SON LEADERSHIP ET SON INTELLIGENCE ÉMOTIONNELLE (2 jours)

Comprendre et exercer son leadership avec :

- Optimisme (donner du sens aux orientations)
- Sérénité (transformer les situations difficiles en expériences positives)
- Confiance en soi (avoir conscience de soi, savoir prendre du recul)
- Stabilité émotionnelle (faire face aux situations de crise, aborder le lâcher prise)
- Empathie (comprendre les émotions et réactions de l'autre)

Mettre en avant un contrat gagnant-gagnant manager/équipe :

- Comprendre la socio-dynamique de l'équipe
- Mettre en avant un contrat gagnant-gagnant manager/équipe
- Observer, organiser et développer les relations dans le groupe en intégrant les antagonismes
- Comprendre les émotions de ses collaborateurs
- Faire face aux conflits
- Repérer, identifier, évaluer les talents individuels
- Créer le « Capital Expérience Collaborateurs »

MODULES DE DÉVELOPPEMENT

2/ DÉVELOPPEMENT DES POSTURES MANAGERIALES Niveau I : DÉVELOPPER SON INTELLIGENCE RELATIONNELLE (2 jours)

S'adapter aux diversités de personnalités avec la méthode Energeia Dynamics (r)

- sources d'énergie : Extraverti/Introverti
- dynamique d'observation : instinctive/créative
- dynamique de choix : logique/affective
- style d'action : structuré/flexible

Accéder aux émotions

Développer son charisme et en identifier les limites

Prendre une position assertive:

- établir les rapports de confiance
- donner son opinion sans réserve
- démontrer sa bienveillance
- asseoir son affirmation de soi

Valoriser les contributions individuelles et collectives

3/ DÉVELOPPEMENT DES POSTURES MANAGERIALES Niveau II : AGIR AVEC BIENVEILLANCE ET SERVANT LEADERSHIP (2 jours)

Considérer que le moment présent conditionne la préparation de l'avenir

Comprendre les attentes des salariés issus des nouvelles générations

Connaître et prévenir les Risques Psycho-Sociaux

S'interdire les réactions nuisibles (fuite, agressivité, manipulation)

Favoriser la proximité relationnelle et privilégier la communication informelle

Connaître et adopter une posture situationnelle:

- le manager intégrateur
- le manager tuteur
- le manager coach
- le manager évaluateur

Adopter les postures de Servant Leader:

- Développer la performance par la bienveillance
- Développer son équipe et la rendre plus autonome

Nos Méthodes pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Interactions avec les connaissances et expériences des stagiaires
- Modules de mini-conférences sans cesse ponctués d'exemples, anecdotes, expériences et illustrations pratiques
- Transfert de compétences par exposés explicatifs des principes et méthodes avec l'aide de supports écrits
- Débriefing à chaque séance de personnes de l'auditoire pour les points clefs de la séance précédente
- Remise de livrables des présentations à l'issue de la formation

Interventions des stagiaires : FLIP TEACHING

- Analyse de leurs connaissances et expériences
- Présentation de constats individuels
- Réflexion collective en co-développement

Jeux de rôle, cas pratiques ou mises en situation (selon les sujets de modules)

NOS OBJECTIFS :

Préparer chacun(e) et l'aider à gérer son parcours et son évolutions professionnelles

Permettre à chacun de trouver les méthodes, les postures, les idées, les moyens, une organisation adaptée, les réponses les plus appropriées à ce qu'il est, à ce qu'il souhaite atteindre, à ce qu'il rêve d'être et à la façon dont il souhaite poursuivre son parcours, développer ses relations aux autres, donner corps à l'intelligence collective

CONSTRUIRE et RÉUSSIR !



France Executive Coaching

DIRECTEUR DE FORMATION : LAURENT MAUROY



Consultant, Coach certifié, Formateur

Diplômé de MBA Management RH Université Paris-Dauphine + ESC Compiègne (Mention Management des Systèmes Humains)

Profil Energeia Dynamics : Extraverti, Créatif, Logique, Flexible

Valeurs : Respect, Engagement, Loyauté, Générosité

30 ANS DE FONCTIONS DE DIRECTION ET RESPONSABILITES RH

- Chef d'entreprises,
- Directeur général,
- Directeur de structures multi-sites,
- Responsable RH, Responsable Emploi/Formation, Chargé de projets RH dans des secteurs diversifiés
- Industrie (Tergal Industries)
- Hôtellerie (Latitudes Hôtels & Resorts, Accueil et Promotion)
- Restauration (Accueil et Promotion) - Services para-publics (Accueil et Promotion, Réseau Cités des métiers)

20 ANS D'EXPÉRIENCES EN FORMATION/CONSULTING

- Groupe AKSIS / Semaphores - Alliance Compétences
- COMUNDI Formation,
- Université de Picardie Jules Vernes
- École de Management de Normandie (EM Normandie),
- ELISA Aerospace,
- Luxury Hotelschool Paris,
- Ecole de Management par Alternance de Vendée (EMA),
- Groupe Hautes Etudes de Management par Alternance de Lognes (HEMA),
- DIALOGUES ET COMPETENCES, Groupe Synergie,
- La Voix des Hommes,
- AOB Casablanca,
- ONA Maroc...

EXPERTISES

- Management opérationnel
- RSE
- GRH et nouveaux enjeux RH
- Développement personnel
- Sociologie des organisations
- Management Stratégique
- Bilans de compétences et Projets professionnels

RÉFÉRENT HANDICAP FRANCE EXECUTIVE COACHING



France Executive Coaching

Nos clients nous font confiance

“

Aline

« La formation a été source d'apprentissage à l'aide de différents supports (articles, vidéos, documents à télécharger). Cela a été extrêmement enrichissant et les interventions/interactions entre le formateur et le groupe ont été très intéressants.(...) J'ai beaucoup apprécié l'escape game, cela rendait plus « concret » les éléments vus durant les e-learning , via un travail collaboratif. “

Arnaud

« un grand MERCI à Laurent par la clarté de ses propos, pour ses exemples concrets et pour son travail de fond dans l'apport de connaissances par des supports variés et riches, par l'abondance des outils de qualité mis à notre disposition, transmettant son enthousiasme avec toujours, un regard positif et de bienveillance pour chacun d'entre nous. »

Guillaume KOPP - Directeur d'Exploitation de l'Hôtel PlanB Chamonix, Groupe Mont-Blanc Collection

"Ce qui me plaît, c'est le contact humain, aussi bien avec les clients que les collaborateurs. Je suis un 'hands on' manager qui aime le terrain. Et ce que j'apprécie aussi particulièrement, et que la Luxury Hotelschool m'a aidé à approfondir, c'est le Yield Management. Cette école hôtelière m'a permis conforter et développer mes compétences managériales en hôtellerie. Je garde plus particulièrement un excellent souvenir des cours de RH conduits par Laurent Mauroy."

Antoine VENIARD - Directeur de l'EDC Paris Business School

Ex Directeur des Programmes chez Paris School of Business & auparavant EM Normandie

"Laurent Mauroy intervient dans notre école depuis plusieurs années en tant que professeur en Gestion des Ressources Humaines. Il est très apprécié par les étudiants non seulement par ses qualités de pédagogue mais aussi par son professionnalisme et son expertise de son domaine, qui rendent ses cours très vivants."

Kévin BERGE - Direction chez Transport Bergé

"Mr MAUROY était un de mes professeurs à ELISA AEROSPACE (école d'ingénieurs spécialisée dans le domaine aérospatial). Les connaissances transmises durant ses cours m'ont grandement aidées lors de ma première prise de poste de manager. Il possède une grande expérience professionnelle et sait la transmettre avec passion lors de ses interventions."

Julien CHRETIEN

Gérant de magasin de peintures pour les professionnels et les particuliers

"Laurent fait partie de ces intervenants qui m'ont marqué durant mes études à l'EM NORMANDIE de par la passion qu'il transmet. Pédagogue il a su pousser ma compréhension et mes réflexions sur des sujets RH modernes et majeurs. Ses expériences et son ouverture d'esprit, ont fait qu'il avait toujours les mots justes et adaptés au public et aux enjeux."

”



Notre engagement qualité

Nos résultats en 2024

1016 heures
d'animation de
formations
professionnelles

100% d'assiduité
0 abandon

Taux de satisfaction à froid de nos clients et des apprenants (évaluation à 6 mois et plus)

Satisfactions globales des apprenants



Satisfactions globales des clients entreprises



Probabilité que les apprenants recommandent
notre organisme



Probabilité que les clients entreprises recommandent
notre organisme



Nos conditions générales

Préambule Pour toute information complémentaire nos fiches-programmes vous seront fournies sur simple demande ainsi que la tarification adaptée, selon la formule retenue au libre choix. Un devis vous sera ensuite adressé pour accord avant envoi du contrat de prestation.

Désignation

La société SAS FRANCE EXECUTIVE COACHING désigne un organisme de formation professionnelle, dont le siège social est situé au 85 Chemin de la Tombelle 02100 SAINT-QUENTIN qui met en place et dispense des formations inter et intra entreprises sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- client : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation
- stagiaire : la personne physique qui participe à une formation.
- CGV : les conditions générales de vente
- OPCO : les opérateurs de compétence agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

Objet et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente déterminent les conditions applicables aux prestations de formation effectuées par la société FRANCE EXECUTIVE COACHING pour le compte d'un client. Toute commande de formation auprès de la société implique l'acceptation sans réserve du client des présentes Conditions Générales de Vente. Ces conditions prévalent sur tout autre document du client, en particulier sur toutes conditions générales d'achat.

Devis et attestation

Pour chaque formation, la société FRANCE EXECUTIVE COACHING s'engage à fournir un devis au client dans les 2 jours ouvrés suivant sa demande à minima formulée par mail ou par téléphone. Ce dernier est tenu de retourner à la société un exemplaire renseigné, daté, signé et tamponné, avec la mention « Bon pour accord » au minimum 1 mois avant la date de démarrage initial de la formation. Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre la société FRANCE EXECUTIVE COACHING, l'OPCO ou le client. À la demande du client, une attestation de présence ou de fin de formation, ainsi que des feuilles d'émargement peuvent lui être fournies.

Contractualisation

la société FRANCE EXECUTIVE COACHING adressera au client un Contrat de prestation de formation dans les 5 jours ouvrés suivant la réception du devis signé, reprenant l'ensemble des conditions générales de ventes ainsi que les conditions spécifiques retenues lors de la signature du devis.

Prix et modalités de paiement

Les prix des formations sont indiqués Hors Taxes et Toutes Charges Comprises dans le Catalogue complet de formation et les Fiches programmes.

A titre indicatif, une journée de prestation de formation est facturée à partir de 1395 € HT en formation intra (conditions d'accueil prioritairement organisées par l'entreprise) et 600 € HT par stagiaire en formation inter-entreprises (à partir de 5 stagiaires,

incluant les conditions d'accueil.

FRANCE EXECUTIVE COACHING est assujettie à la TVA. Le paiement est à effectuer après exécution de la prestation, à réception de la facture, au comptant. Toutefois, si la formation dépasse les 5 jours de formation, FRANCE EXECUTIVE COACHING demandera un acompte de 30% du montant TTC de la facture. 30% supplémentaires à mi-parcours de la formation et les 40% à la fin de la formation, à réception de la facture, au comptant.

Le règlement des factures peut être effectué par virement bancaire ou par chèque.

Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

Prise en charge

Le client bénéficie d'un financement par un OPCO, il doit faire une demande de prise en charge avant le début de la prestation. Le client est tenu d'en fournir l'accord de financement lors de l'inscription. Dans le cas où la société FRANCE EXECUTIVE COACHING ne reçoit pas la prise en charge de l'OPCO au 1er jour de la formation, l'intégralité des coûts de la formation sera facturée au client.

Nos conditions générales, suite...

Conditions de report et d'annulation d'une séance de formation : L'annulation d'une séance de formation est possible, à condition de le faire au moins 10 jours calendaires avant le jour et l'heure du début de la formation. Toute annulation doit faire l'objet d'une notification par email à l'adresse Imauroy@france-executive-coaching.com. En cas d'annulation entre 4 et 10 jours ouvrables avant la date de la formation, le client est tenu de payer une pénalité d'annulation, à hauteur de 10% du coût total initial de la formation. En cas d'annulation moins de 3 jours ouvrables avant le début de la formation, une pénalité d'annulation correspondant à 50% du coût total initial sera facturée au client. La demande de report de sa participation à une formation peut être effectuée par le client, à condition d'adresser une demande écrite à l'organisme de formation dans un délai de 10 jours avant la date de la formation. En cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou à un cas de force majeure, la société FRANCE EXECUTIVE COACHING ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses clients. Ces derniers seront informés par mail.

Programme des formations

S'il le juge nécessaire, l'intervenant pourra modifier les contenus des formations suivant l'actualité, la dynamique de groupe, ou le niveau des participants. Les contenus des programmes figurant sur les fiches de programmes ne sont ainsi fournis qu'à titre indicatif.

Adaptation à l'accueil de tous publics et référent handicap

La société FRANCE EXECUTIVE COACHING recherchera systématiquement les solutions d'accueil et d'adaptation de ses programmes, ou de leur déroulement, selon les spécificités des publics accueillis, dont les situations de handicap. Le devis prévoit en effet que le client signale ce type de spécificités en amont de sa signature afin que toutes les solutions possibles soient recherchées et proposées au client, avant la contractualisation. Le contrat pourra alors présenter des dispositions spécifiques. Le "référé handicap" de la société FRANCE EXECUTIVE COACHING est M Laurent MAUROY (mail : Imauroy@france-executive-coaching.com - Tél. 0678420590).

Propriété intellectuelle et droit d'auteur

Les supports de formation, quelle qu'en soit la forme (papier, numérique, électronique...), sont protégés par la propriété intellectuelle et le droit d'auteur. Leur reproduction, partielle ou totale, ne peut être effectuée sans l'accord exprès de la société. Le client s'engage à ne pas utiliser, transmettre ou reproduire tout ou partie de ces documents en vue de l'organisation ou de l'animation de formations.

Informatique et libertés.

Les informations à caractère personnel communiquées par le client à la société FRANCE EXECUTIVE COACHING sont utiles pour le traitement de l'inscription ainsi que pour la constitution d'un fichier clientèle pour des prospections commerciales. Suivant la loi « informatique et libertés » du 6 janvier 1978, le client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition des données personnelles le concernant.

FRANCE EXECUTIVE COACHING s'engage à appliquer les mesures administratives, physiques et techniques appropriées pour préserver la sécurité, la confidentialité et l'intégrité des données du client. Elle s'interdit de divulguer les données du client, sauf en cas de contrainte légale.

Loi applicable et attribution de compétence

Les présentes Conditions Générales de Vente sont encadrées par la loi française. En cas de litige survenant entre la société FRANCE EXECUTIVE COACHING et le client, la recherche d'une solution à l'amiable sera privilégiée. À défaut, l'affaire sera portée devant les tribunaux de Commerce de Saint-Quentin.



**Pour toute information complémentaire nos
fiches-programmes vous seront fournies sur simple
demande ainsi que la tarification adaptée,
selon la formule retenue au libre choix
(formation inter, formation intra.)**

**Un devis vous sera ensuite adressé pour accord avant envoi du
contrat de prestation**



France Executive Coaching

Votre contact :

Laurent MAUROY

(Référent handicap de France Executive Coaching)

Imauroy@france-executive-coaching.com

Tél : 06.78.42.05.90