



Management & Progression

Le catalogue des formations managériales indispensables pour des managers épanouis !

Edition 2009

Des formations inter-entreprises & intra-entreprises

Nouveautés rentrée 2009 :



Confiance et Management
Diagnostiquer et développer la
confiance avec les collaborateurs
Page 7

Baisse des prix de
5 à 10% sur le
tarif 2008

Résumés, dates et lieux	page 3
Détails des stages	pages 4 à 13
Management & Progression	page 14
Pour s'inscrire	page 15

Management & Progression

24 rue de la Pelleterie
44000 Nantes
02 28 44 22 04 - contact@management-progression.fr

www.management-progression.fr

Soyez les bienvenus

Dans les pages qui suivent, vous retrouvez les formations de *Management & Progression*.

Des formations positives, entraînantes, et engageantes qui communiquent enthousiasme et entrain aux participants ; parce qu'il est plus efficace d'être positif et gagnant pour affronter les défis du management.

Une nouveauté pour 2009 : **Confiance et Management !** (à découvrir page 7)

Ces stages s'adressent aux collaborateurs de l'entreprise qui sont en situation de management

- Chefs de projet
- Chefs d'équipes
- Managers de proximité
- Dirigeants

Les formations sont immédiatement opérationnelles

- En mode intra-entreprise
 - session réservée à votre entreprise, dates et lieux à définir ensemble
- Ou inter-entreprise
 - session multi-entreprise, dates et lieux précisés dans les pages qui suivent

A propos, pourquoi « *Management & Progression* » ?

Parce que l'ambition du cabinet est d'améliorer le management des hommes et des équipes grâce à la progression individuelle de chacun, et en particulier des managers !

Le concept de "Valeur Ajoutée Managériale" prôné par *Management & Progression*, défend l'idée qu'une part de la performance des collaborateurs est directement liée à la performance de la hiérarchie.

Ceci ne concerne pas les activités basiques de management, mais bien la mise en oeuvre de réelles postures de management qui s'enracinent dans un projet managérial, dans des valeurs ou une éthique formalisée.

Management & Progression a pour ambition d'accompagner les entreprises dans la mise en oeuvre de cette Valeur Ajoutée Managériale. Ceci se traduit en particulier par l'offre de formation décrite dans ce document.

Laissez-vous convaincre par des formations qui sont autant d'opportunités supplémentaires pour développer la performance collective.

Bonne lecture et n'hésitez pas à nous contacter pour élaborer l'action de formation la plus appropriée à vos besoins.



Nicolas de Montgolfier

contact@management-progression.fr

Au-delà de la formation, *Management & Progression* réalise des prestations de conseil pour l'évaluation et l'accompagnement des équipes de direction et de projets

Résumé, dates et lieux

Postures	Mission	Equipe	Projet	Durée	Prix € HT Inter / Intra	Référence	Lieu et dates des stages inter-entreprises		Page
✓				Identifier et mettre en oeuvre son leadership					
				2 j + 2 h*	800 / 3300	MP09-IDE	Paris	3-4 mars	4
							Nantes	5-6 mars 2-3 juin	
✓				Les exigences de la fonction de Manager					
				2 j	650 / 2500	MP09-EXI	Paris	30-31 mars	5
							Nantes	6-7 avril 22-23 juin	
✓				La responsabilité du Manager					
				2 j	650 / 2500	MP09-RES	Paris	11-12 mai	6
							Nantes	13-14 mai	
✓			★	Confiance et Management					
				2 j	650 / 2500	MP09-DDC	Paris	19-20 mai	7
							Nantes	4-5 juin	
	✓			Accroître la motivation des collaborateurs					
				2 j	650 / 2500	MP09-MOT	Paris	11-12 mai	8
							Nantes	14-15 mai	
	✓			Les clefs d'une délégation réussie					
				2 j	650 / 2500	MP09-DEL	Paris	25-26 mai	9
							Nantes	27-28 mai	
		✓		Bâtir son équipe sur le roc,					
				2 j	650 / 2500	MP09-BAT	Paris	23-24 avril	10
							Nantes	21-22 avril	
		✓		Anticiper et gérer les conflits au sein des équipes					
				1 j	320 / 1450	MP09-ANT	Paris	18 mai	11
							Nantes	29 mai	
			✓	Manager hors hiérarchie					
				1 j	320 / 1450	MP09-HHI	Paris	16-17 avril	12
							Nantes	29-30 avril 22-23 juin	
			✓	Animer des réunions efficaces et s'exprimer en public					
				2 j	650 / 2500	MP09-REU	Paris	9-10 avril	13
							Nantes	7-8 avril	

* collectif + accompagnement individuel



Identifier et mettre en oeuvre son leadership



Confiance en soi et management !

• Avertissement

Le stage idéal pour un public de jeunes encadrants cherchant à adapter leurs styles de management à leurs personnalités.

Mais aussi pour des managers confirmés souhaitant se réaffirmer dans leurs pratiques.

Le stage est précédé d'une auto-évaluation et d'un entretien individuel pour cerner les compétences comportementales de chaque stagiaire.

• Objectifs

- Repérer points forts et axes de progrès personnels
- Identifier activités et exigences de son poste, comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait bien faire !
- Comprendre les fondements du leadership nécessaire dans ce contexte
- Prendre conscience des progrès à réaliser
- Faire évoluer ses pratiques, mettre en place les outils nécessaires.

• Contenu du module

- Séquence individuelle
 - Autoévaluation et entretien individuel de restitution
- Séquence collective
 - Mes compétences comportementales
 - Introduction à l'analyse transactionnelle
 - Les principes de la confiance en soi, le lien avec les exigences de la fonction de manager
 - La primauté des ordres et la responsabilité
 - La prise de parole en public
 - Le leadership

• Publics concernés

- Comité de direction
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Nouveaux encadrants

• Durée

- 2 jours (14 heures)
- + 2 heures (auto évaluation et entretien individuel) par personne

• Pédagogie

- Alternance d'apports théoriques rapides, de mises en situation filmées, de jeux de groupe

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 3 300 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 800 € HT / participant

• Référence : MP09-IDE



Les exigences de la fonction de Manager



Manager, quel est donc ce métier ?

• Avertissement

Un stage adapté à une population souhaitant revenir sur les fondamentaux du management, c'est-à-dire pour répondre à la question « **que me demande-t-on exactement en tant que manager ?** »

A recommander, par exemple

- à une promotion de nouveaux managers
- À une équipe de direction souhaitant refonder ses pratiques de management

• Objectifs

- Identifier les activités et les exigences du métier de manager dans ses différentes composantes
- Comprendre le lien entre sa propre personnalité et ce que l'on sait faire
- Prendre conscience des progrès à réaliser
- Comprendre et développer :
 - La gestion de l'équipe
 - La motivation
 - La décision et la gestion du temps
 - Une approche de la gestion des conflits

• Contenu du module

- Compétences comportementales
- Introduction à l'analyse transactionnelle
- La théorie des groupes
- Les ressorts de la motivation (Maslow, Herzberg, et moi !)
- Faire grandir ses collaborateurs
- La gestion du temps : l'important et l'urgent
- Adapter son management aux situations

• Publics concernés

- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Nouveaux encadrants

• Durée

- 2 jours (14 heures)

• Pédagogie

- Apports théoriques rapides
- Jeux de groupe, constructions communes
- Mise en situation et jeux de rôle (avec vidéo)

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

• Référence : MP09-EXI



La responsabilité du Manager



Concilier Management et amitié ?

• Avertissement

Ce stage a pour objet de faire travailler chacun sur son positionnement vis-à-vis de ses responsabilités, toutes ses responsabilités :

- Celles liées à la mission (objectifs, organisation, etc.)
- Et celles qui peuvent être plus globales ou plus personnelles (amicales, morales, etc.)

La durée peut être adaptée en fonction des publics et des contextes.

Module à mettre entre toutes les mains !

• Objectifs

- Faire l'inventaire des responsabilités de l'encadrant (économique, juridique, morale, amicale) dans notre environnement
 - Ce que dit le droit
 - Ce que disent les penseurs
- Identifier son propre positionnement par rapport à celles-ci
 - Et moi, que dis-je ?
- Identifier et mettre en place les nouvelles attitudes nécessaires
 - Et maintenant que fais-je ?

• Contenu du module

- L'environnement opérationnel et juridique du manager
- La primauté des ordres, distinguer compétence et responsabilité
- Les principes fondamentaux de la confiance en soi
- La motivation des hommes et des équipes

• Publics concernés

- Nouveaux encadrants,
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives

• Durée

- 2 jours (14 heures)

• Pédagogie

- Très participative, avec une alternance entre apports théoriques rapides et constructions communes issues de l'expérience des participants.
- Jeux de rôle et simulations filmées

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

• Référence : MP09-RES



Confiance et Management

Diagnostiquer et développer le confiance avec mes collaborateurs



- **Avertissement**

Un sujet difficile mais crucial dans les périodes d'incertitude !

Ce stage a pour objectif de faire prendre du recul sur ces collaborateurs, de comprendre leurs attentes, leurs ressorts ; puis d'imaginer les pistes de solutions.

Les échanges entre les stagiaires sont une des bases de ce stage

Module à mettre entre toutes les mains !

- **Objectifs**

- Diagnostiquer et développer la confiance entre les collaborateurs et leur manager
- Identifier les attentes et les ressorts des collaborateurs, identifier et mettre en œuvre les pistes de solutions
- Identifier et mettre en place les nouvelles attitudes nécessaires
 - Et maintenant que fais-je ?

- **Contenu du module**

- Le lien entre les niveaux de confiance et les situations de travail
- La confiance et la délégation
- Auto-diagnostic de l'environnement des stagiaires
- Le management par objectifs « raisonnés »
- La capacité personnelle du manager à mettre en place ce management
- La « contractualisation » comme piste de solution

- **Publics concernés**

- Nouveaux encadrants,
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives

- **Durée**

- 2 jours (14 heures)

- **Pédagogie**

- Très participative, avec une alternance entre apports théoriques rapides et constructions communes issues de l'expérience des participants.
- Jeux de rôle et simulations filmées

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix**

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

- **Référence : MP09-DDC**



Accroître la motivation des collaborateurs

Pour des collaborateurs qui s'engagent !



• Avertissement

Comment percer les mystères de la motivation ?

Motivation ou manipulation ?

Ce stage donne des pistes conceptuelles et concrètes pour répondre à ces questions.

Le stage permet d'accentuer concrètement la motivation des collaborateurs des participants.

Il fait approcher la motivation sous un angle positif, dynamique et accessible. Par exemple, avoir la capacité de clore un entretien « **en croissance** ».

Module à recommander !

• Objectifs

- Comprendre les ressorts de la motivation, pour moi et pour les autres (mon équipe, mes pairs, mes propres managers)
- Faire le point sur les éléments de motivation dont je dispose au quotidien : sont-ils efficaces ?
- Découvrir ou imaginer les outils à mettre en œuvre demain pour mon équipe, mon projet ...
- Savoir clore les entretiens « en croissance »

• Contenu du module

- Motivation ou manipulation ?
 - Qu'est ce que la manipulation, comment s'en affranchir.
- Ils ont écrit sur la motivation
 - Maslow, Vroom, Herzberg
- Ma personnalité et ma motivation
 - Introduction aux différentes personnalités (Préférences Cérébrales) et comportements (analyse transactionnelle)
- Les outils du quotidien : les utiliser pour faire grandir mes collaborateurs
 - La délégation, les objectifs, la rémunération
 - L'entretien de fin d'année
 - Les réprimandes et les sanctions
 - Le SRPS (Signe de Reconnaissance Positif Systématique)

• Publics concernés

- Direction générale,
- Nouveaux managers
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives

• Durée

- 2 jours (14 heures)

• Pédagogie

- Apports théoriques rapides
- Constructions communes issues de l'expérience des participants
- Jeux de rôle et de groupe

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

• Référence : MP09-MOT



Les clés d'une délégation réussie



Comment passer du *faire* au *faire-faire*

- **Avertissement**

Stage opérationnel permettant d'une part de comprendre pourquoi on rencontre des difficultés dans la mise en œuvre de la délégation, d'autre part de mettre en œuvre les actions simples pour réussir sa délégation

Ce stage est adapté à tous les publics, en charge d'équipes ou non.

- **Objectifs**

- Comprendre les enjeux de la délégation
- Identifier ses propres freins à sa mise en œuvre
- Repérer ses propres leviers de délégation
- Imaginer les solutions opérationnelles à mettre en place rapidement

- **Contenu du module**

- Les liens entre « personnalité » et délégation
- Les styles de management
- Les mécanismes de la délégation
- Exposés des situations individuelles
- Constructions individuelles et collectives des solutions

- **Publics concernés**

- Direction générale, directions opérationnelles
- Nouveaux managers
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Chefs de projets de missions, conducteurs de travaux

- **Durée**

- 2 jours (14 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques concis
- Constructions communes issues de l'expérience des participants
- Mises en situation, jeux de rôle

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix**

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

- **Référence : MP09-DEL**



Bâtir son équipe sur le roc,**L'animation de l'équipe au quotidien**

- **Avertissement**

Stage indispensable pour qui anime des équipes opérationnelles

On sait qu'une équipe cela se structure, s'affine au fil des travaux conduits ensemble ...

Le stage permet de bien comprendre les rouages d'une équipe unie et de construire le plan d'actions nécessaires pour remettre son équipe sur le chemin choisi.

- **Objectifs**

- Comprendre la structure et le fonctionnement de son équipe
- Diagnostiquer les difficultés
- Acquérir et mettre en oeuvre les techniques de l'animation de son équipe
- Imaginer et confronter les projets à déployer

- **Contenu du module**

- La structuration du temps et les jeux psychologiques
- Les caractéristiques du fonctionnement d'une équipe (structurel et dynamique)
- La motivation d'équipe
- Amener son équipe dans une dynamique d'efficacité
- Le diagnostic des réunions, les astuces de conduite de réunion

- **Publics concernés**

- Direction générale,
- Nouveaux managers
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives
- Chefs de projets

- **Durée**

- 2 jours (14 heures)

- **Pédagogie**

- Apports théoriques concis
- Constructions communes issues de l'expérience des participants
- Mises en situation, jeux de rôle

- **Modalités**

- Groupe de 5 à 12 personnes

- **Prix**

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

- **Référence : MP09-BAT**



Anticiper et gérer les conflits au sein des équipes

Les prévenir et les traiter



• Avertissement

Ce stage ne transformera pas les participants en négociateurs internationaux !

Il permet

1. d'aborder le conflit en comprenant comment et pourquoi il surgit
2. De se positionner dans son rôle de manager

Les conflits du quotidien, les conflits ancrés dans la durée, etc. toutes ces situations prennent un éclairage nouveau. Des pistes de solutions sont construites.

Stage parsemé de mise en situations filmées

• Objectifs

- Comprendre pourquoi et comment naissent les conflits
- Approche d'outils de résolution de problèmes
- Savoir se positionner dans son rôle
- Intervenir avec efficacité

• Contenu du module

- Introduction à l'analyse transactionnelle et aux compétences comportementales
- Le conflit vu par l'analyse transactionnelle et les jeux psychologiques
- Analyse de situations issues du groupe
- Exercices de mises en situation filmés

• Publics concernés

- Dirigeants
- Chefs de projets
- Responsables d'équipes commerciale, de production, administratives, etc.

• Durée

- 1 jour (7 heures)

• Pédagogie

- Apports théoriques,
- Jeux de rôles,
- Nombreux exercices pratiques, vidéo

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 1 4500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 320 € HT / participant

• Référence : MP09-ANT





Management hors hiérarchie

Passer du « Management DE projet » au « Management DANS le projet »

• Avertissement

Les études le montrent : le premier point de vigilance dans un projet est le management de l'équipe (transversale, voire étendue) qui en a la charge.

Vous êtes chef de projet, chargé de missions, conducteurs de travaux ... ce stage vous donne les clés pour réussir la construction et l'animation de l'équipe de votre projet

• Objectifs

- Donner des clés pour développer son leadership de responsable d'équipe transversale

• Contenu du module

- Les éléments constitutifs d'une équipe
- La motivation dans l'équipe
 - Les éléments qui créent la motivation à l'usage des animateurs d'équipes transversales
- Distinguer Pouvoir et Autorité
 - Quels sont les éléments qui constituent mon pouvoir et ceux constitutifs de mon autorité ?
- Ma personnalité et ma motivation
 - Introduction aux différentes personnalités (Préférences Cérébrales) et comportements (analyse transactionnelle)
- Les outils du quotidien : les utiliser pour faire fonctionner l'équipe
 - L'animation des réunions
 - La délégation
 - Le SRPS (Signe de Reconnaissance Positif Systématique)
- Plan d'actions individuelles

• Publics concernés

- Chefs de projets
- Chargés de missions
- Conducteurs de travaux

• Durée

- 1 jours (7 heures)

• Pédagogie

- Apports théoriques rapides
- Constructions communes issues de l'expérience des participants
- Jeux de rôle et de groupe

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 1 450 € HT
- Inter-entreprise
 - 320 € HT / participant

• Référence : MP09-HHI



Animer des réunions efficaces et s'exprimer en public

Le leadership dans le travail collectif



• Avertissement

Stage indispensable à ceux qui conduisent des réunions de projets, de services, etc. Ces réunions, suivant leur objectif, doivent être conduites avec efficacité, c'est-à-dire :

1. Atteindre le but fixé
2. Mettre à contribution les participants !

La préparation, la mise en scène et l'animation de ces réunions requièrent de comprendre les enjeux, les techniques et de s'exercer !

Module à mettre entre toutes les mains

• Objectifs

- Les différents types de réunions : leurs objectifs, les erreurs à ne pas commettre
- Comprendre le fonctionnement des équipes et ce qui se joue dans une réunion
- Identifier les outils nécessaires à la conduite des réunions et à la régulation des attitudes nuisibles
- Comprendre les difficultés et les contraintes de la prise de parole en public
- Connaître ses points d'appui et ses limites personnelles
- Repérer ses capacités de conduite de réunion, identifier les axes de progrès, s'exercer !

• Contenu du module

- Introduction à l'analyse transactionnelle, et aux jeux psychologiques
- Survol de la théorie des groupes
- Les principes fondamentaux de la confiance en soi
- Les techniques des orateurs

• Publics concernés

- Direction générale,
- Nouveaux managers
- Responsables d'équipes commerciales, de production ou administratives

• Durée

- 2 jours (14 heures)

• Pédagogie

- Apports théoriques concis
- Nombreux exercices de mises en situation

• Modalités

- Groupe de 5 à 12 personnes

• Prix

- Intra-entreprise (session réservée à votre entreprise)
 - Forfait 2 500 € HT pour le groupe
- Inter-entreprise
 - 650 € HT / participant

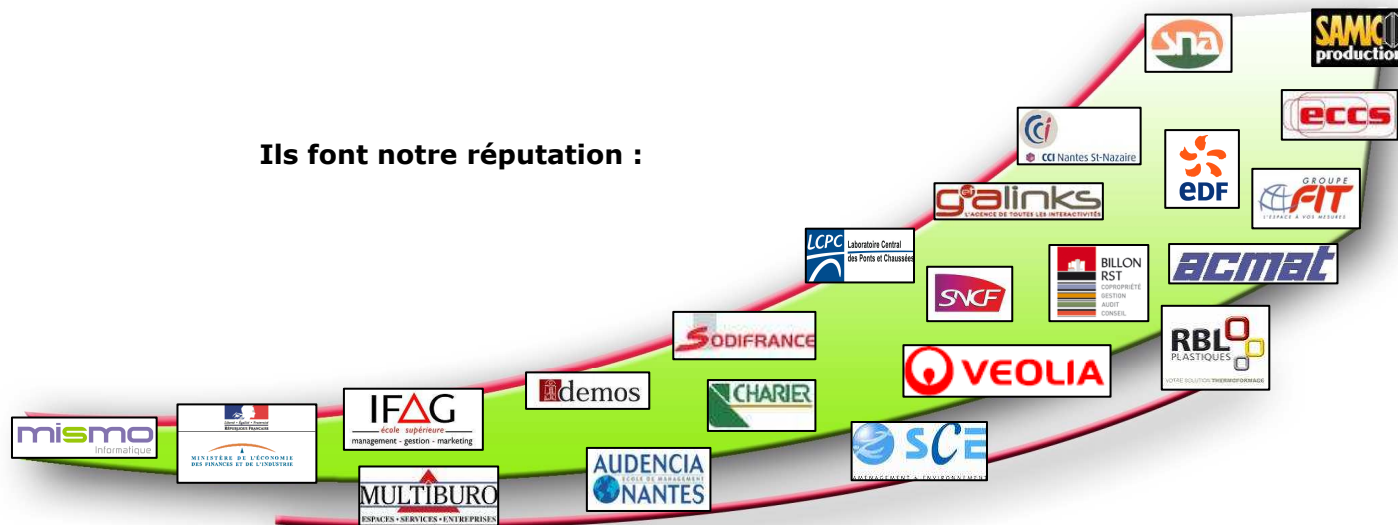
• Référence : MP09-REU



Management & Progression

- **Management & Progression s'appuie sur un réseau complet de consultants et de formateurs complémentaires pour assumer des logistiques lourdes**
 - Les intervenants formateurs spécialistes en organisation et management des hommes et des équipes, ils assurent régulièrement :
 - Des missions de conseil (diagnostic, définition et mise en œuvre d'organisations)
 - Des formations au management et à la conduite du changement
- **Spécificités**
 - Des interventions très participatives (y compris vidéo)
 - Positives et entraînantes
 - Une expérience métier importante
 - Organisation et management
- **Nicolas de Montgolfier anime Management & Progression**
 - Consultant et formateur en entreprise
 - 44 ans, interventions de conseil et de formation dans des secteurs industriels variés
 - Services aux entreprises, industrie, BTP, secteur public, etc.
 - 20 ans d'activité professionnelle :
 - Depuis 8 ans, consultant en entreprise. Auparavant carrière technique puis commerciale (système d'information)
 - Formation
 - Ingénieur (ESME-Sudria - 1988)
 - Analyse Transactionnelle (Jean-Paul Godet 2004)
 - L1 Philosophie (2007-2008)

Ils font notre réputation :



Inscription

Saisissez les informations nécessaires (1 formulaire par stagiaire)

Conditions générales de vente

L'entreprise :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Le correspondant formation :

Melle / Mme / M :

Prénom :

Téléphone :

Courriel :

Confirme l'inscription de :

Melle / Mme / M :

Prénom :

Téléphone :

Courriel :

Fonction occupée dans l'entreprise :

A la session de formation :

MP09-

(préciser la référence)

Lieu choisi :

Date :

Au prix de :

€ HT par participant (le déjeuner est offert)

Les lieux et horaires précis de la formation seront communiqués avec la convocation.

Et accepte les conditions générales de vente de *Management & Progression* (ci-contre).

Nom, prénom et fonction du signataire :

A :

le :

Cachet de l'entreprise et signature

1. La demande d'inscription du client doit être confirmée par écrit (formulaire ci-contre), puis validée par *Management & Progression* en fonction des places disponibles et du nombre d'inscriptions pour le stage choisi. En cas d'impossibilité de donner satisfaction sur les dates choisies, *Management & Progression* propose au client d'autres dates et lieux.
2. Au cas où *Management & Progression* serait amené à annuler un stage, une autre date sera proposée au client. Aucune indemnité ne serait due par *Management & Progression* au client qui pourrait accepter le nouveau stage proposé par *Management & Progression* ou annuler son inscription.
3. A réception de la demande d'inscription, *Management & Progression* fait parvenir au client la facture tenant lieu de convention de formation ainsi que la convocation. Le client s'engage à faire parvenir le règlement, dans son intégralité, avant le début du stage. Aucun escompte n'est accordé en cas de paiement anticipé.
4. *Management & Progression* est un organisme de formation enregistré par la DRTEFP sous le numéro 52 44 05226 44. Les stages peuvent être totalement ou partiellement réglés par l'organisme gestionnaire de la taxe de formation dont dépend le client. Il appartient au client d'effectuer auprès de celui-ci la demande de prise en charge avant le début de la formation. Les coordonnées complètes de cet organisme doivent être communiquées par le client à *Management & Progression* avant le début du stage.
5. Tout empêchement d'un participant ou annulation doit être communiqué par écrit par le client à *Management & Progression*.

En cas d'empêchement d'un participant moins de 7 jours francs ouvrables avant le début du stage, le client reste immédiatement redevable d'une indemnité forfaitaire égale à 40% du prix total des prestations prévues à la convention de stage, sauf en cas prouvé de force majeure.

En cas de non présentation au stage d'abandon au cours d'un stage d'un participant le client reste immédiatement redevable du prix total des prestations prévues à la convention de stage, sauf en cas prouvé de force majeure.
6. *Management & Progression* décline toute responsabilité en cas d'utilisation des véhicules personnels par les participants au stage, que ce soit en tant que conducteur ou passager
7. Les conditions générales de vente et tous les rapports entre le client et *Management & Progression* relèvent de la loi française.

Merci de retourner ce formulaire d'inscription :

Par courrier postal (adresse en première page de ce document)

par courriel : contact@management-progression.fr

Ce formulaire est disponible sur www.management-progression.fr

