**CONVENTION DE FORMATION PROFESSIONNELLE**

**(Article L.6353-1 du code du travail**

**Décret N° 2018-1341 du 28 décembre 2018)**

Entre les soussignés :

1° - Organisme de Formation : ***AIME ACADEMY***

Société par actions simplifiée, au capital de 1.000 euros, domiciliée au 9 rue Parrot – CS 72809 à 75590 à Paris CEDEX 12, immatriculée au RCS de Paris sous le numéro 914 486 493, enregistrée sous le numéro de déclaration d'activité 11756577675 auprès de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l’Emploi (DIRECCTE)

Représentée par son Président, Madame Mounia MEZI.

2°- et ……………………Nom et prénom, ……………………Adresse ,

est conclue la convention suivante, en application des dispositions du Livre III de la sixième partie du code du travail portant organisation de la formation professionnelle.

**Article 1er : Objet de la convention**

L’organisme ***AIME ACADEMY*** organisera l’action de formation suivante :

-Intitulé de l’action **MON 1ER CABINET**

-Catégorie d’action de formation (**article L.6313-1 du code du travail)**

**331/333 Santé enseignement formation**

**- Objectifs :**

​ **SESSION 1 | À quoi ressemblera la médecine esthétique de demain ? Comprendre les nouvelles tendances - 22 septembre / 9h à 16h via zoom**.

* Présenter le secteur de la médecine esthétique avec les chiffres clés.
* Comprendre l'évolution du métier du médecin esthétique.
* Faire un tour d'horizon des différents types de patients.
* Apprendre à professionnaliser son apparence en tant que médecin, y compris la prise de parole, la présence digitale, l'apparence vestimentaire et l'art oratoire.
* Mieux comprendre la palette de traitements et de services disponibles pour les praticiens en médecine esthétique.
* Connaître les réglementations à suivre en tant que médecin esthétique, telles que la CE médicale, le CNOM et les lois.

**SESSION 2 | Apprendre à manager un cabinet/centre : du médecin au chef d'entreprise - 20 octobre / 9h à 16h via zoom**

* Gérer l'accueil des patients de manière efficace.
* Éviter les pièges lors de la création d'un cabinet ou d'un centre.
* Comprendre le parcours patient et l'importance d'une bonne architecture intérieure.
* Apprendre à recruter, que ce soit des freelances ou des salariés.
* Maîtriser la gestion informatique du centre, y compris les systèmes CRM.
* Gérer l'image extérieure et la communication du centre.

**SESSION 3 | Apprendre à gérer et analyser un budget / mesurer la rentabilité - 17 novembre / 9h à 16h via zoom**

* Comprendre les différentes structures entrepreneuriales et faire le bon choix (SARL, HOLDING, SASU, etc.).
* Acquérir des connaissances sur les placements financiers.
* Apprendre à gérer le budget et à établir des prévisions.
* Comprendre la réalité de la masse salariale.
* Faire les bons choix en matière de machines en fonction des objectifs.
* Gérer le stock et les commandes fournisseurs.

**SESSION 4 | Upgrader son métier en repensant le métier de libéral - 15 décembre / 9h à 16h via zoom**

* Savoir faire face aux diffamations et aux cyberattaques.
* Comprendre les assurances pour les professionnels de la médecine esthétique.
* Acquérir des connaissances en matière de crédit, de leasing et de notions bancaires.
* Préparer la retraite en tant que professionnel libéral.
* Comprendre l'association de praticiens et éviter les pièges.
* Connaître le rôle et les missions de l'avocat en cas d'attaques et de diffamation.

**Public :** Médecins esthétiques

Assistant(e)s de cabinet de médecine esthétique

Chirurgiens esthétiques

Chirurgiens plasticiens

Chirurgiens maxillo-faciaux

Chirurgie reconstructrice

Cliniques et centres

Dermatologues

Ophtalmologues

Oto-rhino-laryngologistes

Chirurgiens cervico-faciaux

Chirurgie post bariatrique

Industriels

- Contenu de l’action de formation : **(document attestant de la mise en œuvre d’un parcours pédagogique. Joint en annexe 1 le programme de la formation)**

- Cours théoriques : - **SESSION 1 | À quoi ressemblera la médecine esthétique de demain ? Comprendre les nouvelles tendances - 22 septembre / 9h à 16h à distance via zoom**

**- SESSION 2 | Apprendre à manager un cabinet/centre : du médecin au chef d'entreprise - 20 octobre / 9h à 16h**

**-SESSION 3 | Apprendre à gérer et analyser un budget / mesurer la rentabilité - 17 novembre / 9h à 16h
-SESSION 4 | Upgrader son métier en repensant le métier de libéral - 15 décembre / 9h à 16h via zoom**

- Moyens prévus : Orateurs experts dans le domaine (professeurs des universités-médecins-chirurgiens-avocats-assureurs…)
- accès aux replays de la journée de formation théorique (enregistrement audio et vidéo des journées de formation que nous mettrons à disposition des étudiants).

**-** Duréede l’action de formation :4 journées théoriques de formation à distance

- Dates et horaires :  **22 septembre / 9h à 16h via zoom**.

**20 octobre / 9h à 16h via zoom**

**17 novembre / 9h à 16h via zoom**

**15 décembre / 9h à 16h via zoom via zoom**

**Article 2 : Effectif formé**

* **Public visé au sens de l’article L 6313-3 du code du travail** Médecins-dermatologues esthétiques-chirurgien plasticien- assistant(e)s de cabinet….
* L’organisme ***AIME ACADEMY*** accueillera les personnes suivantes (***nom, statut et fonctions au sein de l’entreprise***) :
* ………………..
* ………………..
* ………………..
* ………………..

**Article 3 : Dispositions financières**

En contrepartie de cette action de formation, le client s’acquittera des coûts suivants :

Frais de formation journée du via zoom : coût unitaire : 1000 euros

**TOTAL GENERAL.**..1000 € TTC (*TVA non applicable*)

**Article 4 : Modalités de déroulement (présentiel, à distance, mixte, en situation de travail) et de suivi**

*A distance*

***Article 5 : M*odalités de sanction (diplôme*, titre professionnel, certification, attestation de fin de formation ou autres)***

*Attestation de présence à la formation*

**Article 6 : Modalités de règlement**

Par carte bancaire en ligne : www.archimede.academy ou virement bancaire

**Article 7 : Dédit ou abandon**

En cas de dédit par l’entreprise à moins de 3 jours francs avant le début de l’action mentionnée à l’article 1, ou d’abandon en cours de formation par un ou plusieurs stagiaires, l’organisme remboursera sur le coût total, les sommes qu’il n’aura pas réellement dépensées ou engagées pour la réalisation de ladite action.

**Article 8 : Différends éventuels**

Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l’amiable, le Tribunal de Paris sera seul compétent pour régler le litige.

Fait en double exemplaire, à paris. le, 05 juin 2023

Pour le client Pour l’organisme ***AIME ACADEMY***

(*Nom et qualité du signataire*) Le Président, Mme Mounia MEZI



*signature*