

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

1. Chaque formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite de l'Entreprise cliente auprès de FORMATION-NEGOCIATION.COM :
  - Par email à l'adresse suivante : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)
  - Par courrier à l'adresse commerciale suivante : FORMATION-NEGOCIATION.COM - 549, chemin de Fontfouranne - 06480 LA COLLE SUR LOUP - Tél. +33(0)971 222 971
2. Les formations dispensées par FORMATION-NEGOCIATION.COM auprès des entreprises font l'objet de propositions comprenant notamment la nature du stage, son plan de formation, sa durée et son coût.
3. Si la bonne mise en œuvre du séminaire le réclame, FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve la possibilité, en concertation avec le client, d'en modifier le contenu et les étapes de déroulement.
4. Assiduité : FORMATION-NEGOCIATION.COM fournira un ou des états de présence du (des) stagiaire(s). En fin de stage, FORMATION-NEGOCIATION.COM fournira une attestation de fin de stage. FORMATION-NEGOCIATION.COM s'engage à informer rapidement l'entreprise de toute absence du ou des stagiaires.
5. **Information et coordination** : pour chaque stage, les dates seront fixées en concertation avec les signataires de la convention. FORMATION-NEGOCIATION.COM se tiendra à la disposition de l'Entreprise (ou de l'Organisme) pour fournir toute information utile à l'établissement d'un bilan de fin de stage. En vue d'adapter et d'améliorer les prestations fournies, des réunions de coordination et d'évaluation pourront être organisées par des dispositions annexes à la convention. Chaque formation fait l'objet d'une évaluation de fin de stage par les participants au séminaire.

La formation entre dans un dispositif de convention de formation simplifiée, annuelle ou pluriannuelle, selon les accords établis entre FORMATION-NEGOCIATION.COM et l'Entreprise cliente. FORMATION-NEGOCIATION.COM est enregistré auprès du service régional de contrôle de la formation professionnelle sous le numéro 11 75 42835 75 auprès du préfet de région d'Ile de France (article R 921-5 du code du travail).

6. FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit d'expulser tout participant dont la conduite serait jugée incorrecte.
7. FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit de changer les formateurs à chaque séminaire sans préavis.
8. FORMATION-NEGOCIATION.COM s'engage à ne transmettre aucune information d'ordre confidentiel qui pourrait lui être communiquée par le(s) participant(s) ou l'entreprise à l'occasion d'une session de formation.
9. Le(s) participant(s) et l'entreprise client s'engage(nt) à ne pas utiliser, diffuser ou reproduire, sous quelle que forme que ce soit, les documents, méthodes et outils utilisés par FORMATION-NEGOCIATION.COM, pour former directement ou indirectement d'autres personnes que celles expressément inscrites à la session de formation, **sauf accord écrit** de la part de FORMATION-NEGOCIATION.COM.
10. **Stage "Inter"** : Il s'agit d'un séminaire **interentreprises** réunissant à titre individuel des participants.

12 participants maximum pour la formation à la négociation.  
6 participants maximum pour la formation en prise de parole.  
8 participants maximum pour la formation au pitch  
4 participants maximum pour la formation à la conférence

Le nombre minimal de participants au séminaire est de la moitié du nombre maximum. Si le nombre de participants est inférieur à ce chiffre, FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit d'annuler le séminaire. Les instructions pratiques sont adressées au participant un mois avant le séminaire.  
Le prix par participant (inter) ou par entreprise (intra) est indiqué sur chaque module de formation.

12. **Stage "Intra - entreprise"** : Selon les thèmes de formation, il s'agit d'un séminaire réunissant les participants **d'une même entreprise dont le nombre est défini contractuellement**. Le nombre minimal de participants au séminaire est de 4 personnes. Si le nombre de participants est inférieur à ce chiffre, FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit d'annuler le séminaire. Si, au terme de la première journée de séminaire, le nombre de participants est inférieur à 4, le séminaire est automatiquement annulé et dû intégralement.
  - L'adéquation du choix du lieu pour le séminaire intra - entreprise doit faire l'objet d'un accord entre le client et FORMATION-NEGOCIATION.COM.

### FORMATION-NEGOCIATION.COM

Siège social : 66, avenue des Champs Elysées - Lot N°41 - 75008 PARIS - Sàrl au capital de 10 000 Euros

Siret : 502 704 711 00022 - Code APE : 7022Z

Adresse commerciale : 549, chemin de Fontfouranne - Olivette Haut - 06480 LA COLLE SUR LOUP - Tél. +33(0)971 222 971

Site internet : [www.formation-negociation.com](http://www.formation-negociation.com) - Email : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

- Dans la formule dite de "séminaire intra", le client a la charge des frais de transport (avion classe business, train 1<sup>ère</sup> classe, hébergement hôtel 3\*\*\* minimum, remboursement des frais kilométriques sur la base du barème fiscal en vigueur), pour les formateurs.
- Le coût de formation est indiqué sur chaque module de formation et dans le bon de commande.

13. «Atelier ou **Journée de rappel – bilan** :

Selon les thèmes de formation, un atelier se déroule sur une demi-journée ou une journée.

La Journée de bilan est proposée uniquement après le stage « Intra », cette journée de suivi personnalisé permet de faire le point sur la mise en œuvre pratique dans l'entreprise de l'apport théorique. Nous recommandons ce suivi dans un délai de 6 à 9 mois après le stage « Intra ».

- Le coût est indiqué sur chaque module de formation et dans le bon de commande.
- Les frais d'hébergement et de déplacement des formateurs sont en sus, à la charge de l'entreprise à partir du domicile des intervenants.

14. **Conférences**

Il s'agit d'une intervention de 45 à 90 minutes en conférence standard, généralement face à un auditoire de plus de 15 personnes, choisie dans le catalogue des conférences standards. Les interventions « sur mesure » seront majorées du nombre de journées nécessaires à la rédaction d'une éventuelle intervention « sur mesure ». Le budget sera préalablement validé par l'entreprise.

Les éventuelles prises de vues réalisées par l'entreprise sont soumises au droit à l'image et ne pourront être diffusées sur quelque support de communication que ce soit, sans l'accord écrit de la société FORMATION-NEGOCIATION.COM.

15. **Accompagnement à distance**

Il s'agit d'un accompagnement effectué à distance sur la plateforme numérique « ZOOM » ou autre. Le nombre d'heure est indiqué sur le bon de commande. Cet accompagnement est réalisé avec des objectifs pédagogiques sur mesure.

16. Les tarifs de nos interventions sont forfaitaires. Toute intervention commencée est due en entier. Les prix sont établis hors taxes, majorés du taux de T.V.A. en vigueur. Les frais annexes éventuels (hébergement, transport, matières d'œuvre, etc...) ne sont pas compris. Pour les interventions en formule intra, les frais annexes sont calculés au départ du domicile des intervenants si ceux-ci résident à plus de cinquante kilomètres du siège de FORMATION-NEGOCIATION.COM. Ils font l'objet d'une facturation distincte des frais pédagogiques.

17. **Annulation à l'initiative du client**

- Par email à l'adresse suivante : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

- Par courrier à l'adresse commerciale suivante : FORMATION-NEGOCIATION.COM - 549, chemin de Fontfouranne Lot. Olivette Haut – 06480 LA COLLE SUR LOUP

- Dans le cas où cet avis nous parviendrait de 45 jours à 20 jours ouvrés avant la date d'ouverture du séminaire, la moitié du prix du séminaire (50%) sera due, exception faite des cas de force majeure(\*) sur justificatif impératif.

- Dans le cas où le préavis nous parviendrait moins de 20 jours ouvrés avant le début prévu de la session, les honoraires seront intégralement dus, exception faite des cas de force majeure(\*) sur justificatif impératif.

**IMPORTANT** : Cas de force majeure s'entend : catastrophe naturelle ou faits du prince ; accident corporel du participant, ne lui permettant pas d'assister à la formation.

- Une demande de report est considérée comme une annulation.
- En cas d'annulation par le client, l'ensemble des éventuels frais hôteliers (locations de salles, de matériels et tous autres coûts entraînés) sont à la charge du client.

18. **Remplacements**

- Les remplacements de participants lors d'une formation sont admis à tout moment sur communication écrite des noms et coordonnées du participant remplaçant au plus tard 72h avant le début de la formation.

- Tout remplacement doit faire l'objet d'un avis écrit :

- Par email à l'adresse suivante : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)

- Par courrier à l'adresse commerciale suivante : FORMATION-NEGOCIATION.COM – 549, chemin de Fontfouranne Lot. Olivette Haut – 06480 LA COLLE SUR LOUP

**IMPORTANT** : Les formations font l'objet d'un questionnaire de « profiling » préalable sur internet, soumis à des frais de licence de 125 Euros HT/participant. Si un participant ayant déjà rempli ce questionnaire sur internet était remplacé par un autre, la somme de 125 Euros HT serait facturée à l'entreprise, en sus du coût pédagogique de la formation.

19. **Report et annulation à l'initiative de FORMATION-NEGOCIATION.COM**
- FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit de reporter une formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou les formateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.
  - Si le nombre de participants à une formation est inférieur à 4 participants, FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit d'annuler cette formation au plus tard une semaine avant la date prévue. Les frais d'inscription préalablement réglés seront alors entièrement remboursés ou feront l'objet d'un avoir intégral.
20. Le client s'engage à indemniser FORMATION-NEGOCIATION.COM pour tous dommages, pertes ou vol concernant le matériel en cas d'entreposage dans des locaux relevant du client ou tout mauvais usage par le client et son personnel.
21. **Conditions de règlement :**
- L'entreprise s'engage à régler FORMATION-NEGOCIATION.COM de l'ensemble des frais pédagogiques à **réception de facture et au plus tard avant l'ouverture de la formation.**
  - Pour les collectivités locales et les entreprises du secteur public, le paiement s'effectue après service fait, à réception de facture.
  - Pour les **formations interentreprises ou accompagnement à distance, le paiement sera effectué comptant à l'inscription, avant l'ouverture du stage**, par chèque à l'ordre de FORMATION-NEGOCIATION.COM ou par virement bancaire
  - Pour les **formations intra entreprise, 50% du montant de la formation est dû à la commande**, le solde au terme de la formation à réception de facture, **sans aucun délai.**
22. En formule intra, les **frais annexes éventuels seront présentés sur une facture distincte, à régler à réception de facture.** En cas de retard de paiement, le client s'engage à verser à FORMATION-NEGOCIATION.COM une pénalité de retard équivalente à 1,6 % par mois, calculée avec un taux d'intérêt annuel égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal. En formule interentreprises, les frais annexes (hébergement, restauration) sont à régler directement auprès de l'établissement d'accueil.
23. Concernant les interventions en **conférence, 50% du montant sera facturé à la commande, le solde étant dû au plus tard la veille du jour de la conférence.** Les **frais annexes éventuels seront présentés sur une facture distincte, à régler à réception.** En cas de retard de paiement, le client s'engage à verser à FORMATION-NEGOCIATION.COM une pénalité de retard équivalente à 1,6 % par mois, calculée avec un taux d'intérêt annuel égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal.
24. Si les fonds de formation sont gérés par un organisme collecteur tel que OPCA, FAF, OPCAREG, ADEFIM, FONGECIF **la facture pédagogique sera systématiquement émise au nom de l'Entreprise**, charge à elle de se faire rembourser auprès de son organisme gestionnaire des fonds de formation. **L'entreprise devra respecter les conditions de règlement négociées entre les parties et figurant sur le bon de commande de formation.**
25. Dans le cadre des formations **interentreprises uniquement**, nous proposons une **garantie satisfait ou remboursé.** Cette garantie s'applique dans le cas où le participant quitte la formation avant la fin de la 1ere demi-journée et signe un document dans lequel il indique le motif de son insatisfaction.
26. **Informatique et Libertés**  
Site internet enregistré à la CNIL sous le n° 1182035.
- Les informations demandées sont nécessaires au traitement de l'inscription et sont destinées à nos services. Conformément à l'article 27 de la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification si nécessaire.
  - Nos adresses peuvent faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés, sauf refus exprès et écrit de votre part à [desabonnement@formation-negociation.com](mailto:desabonnement@formation-negociation.com)
27. Toute commande de formation est soumise aux présentes conditions qui prévalent sur toute autre condition, sauf dérogation formelle expresse de la part de FORMATION-NEGOCIATION.COM.
28. Litiges : tout différend qui ne trouverait pas un règlement amiable sera soumis à l'appréciation de la juridiction compétente du Tribunal de Nice (06).