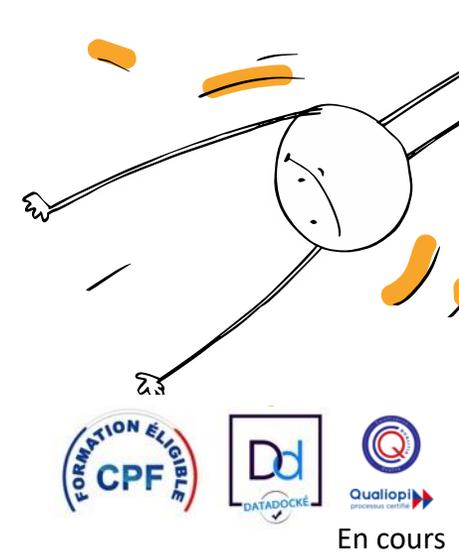


Réaliser des propositions commerciales et soutenances impactantes



en boîtes !

Avril 2021

Public

- Experts métier

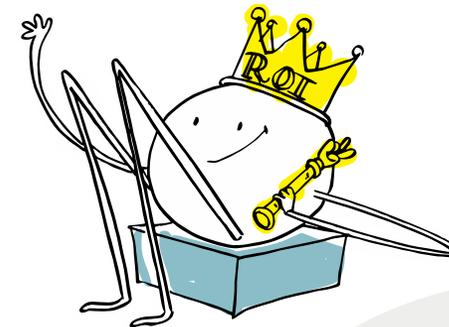
Objectifs

- Concevoir une offre différenciante, structurée et adaptée à son auditoire
- Captiver l'attention de ses clients en présentiel ou en distanciel grâce au storytelling
- Gérer les objections clients et les situations délicates

Résultats attendus

Compétences acquises en fin de parcours :

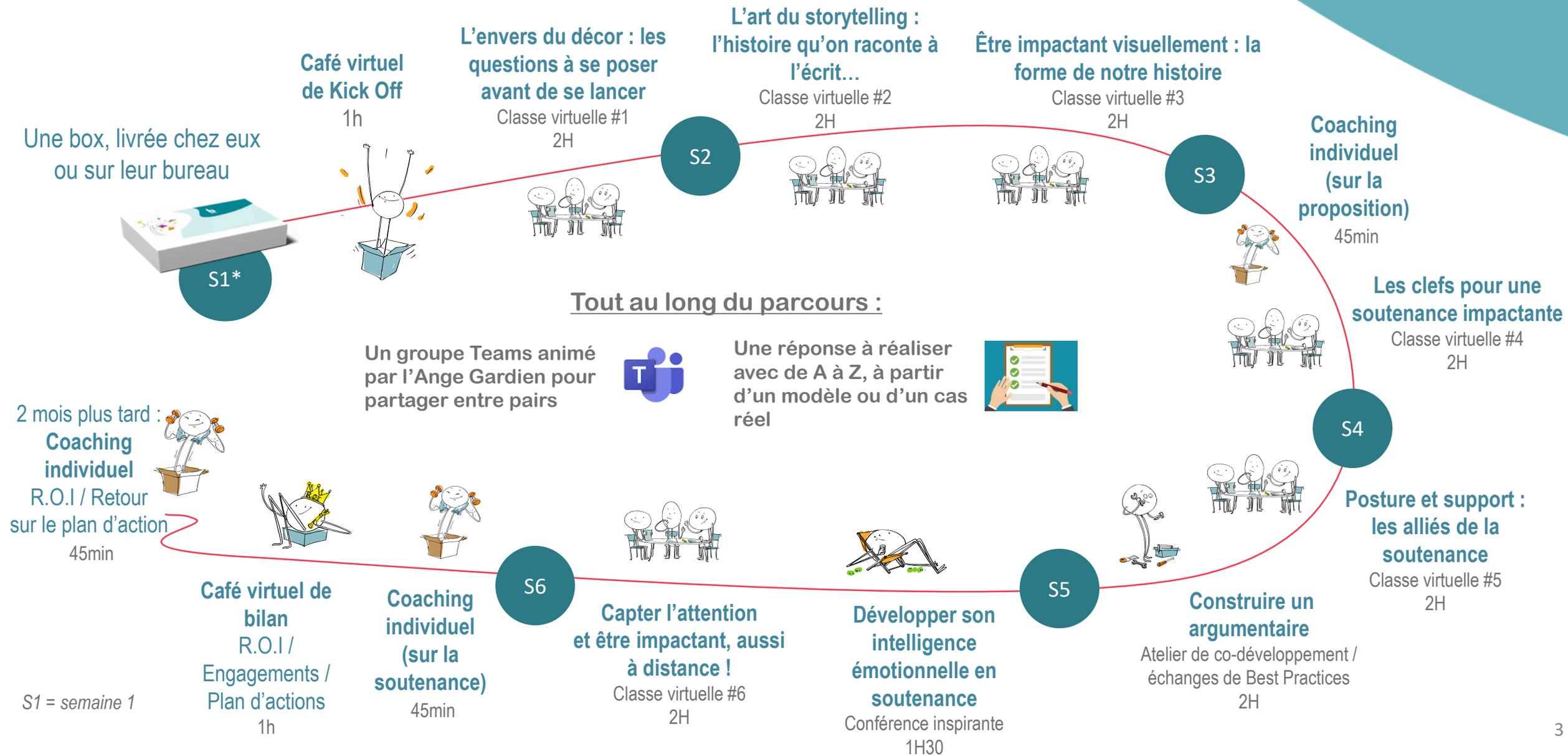
- Des nouveaux comportements dans tout le processus de rédaction de la proposition commerciale et de la préparation/défense de la soutenance
- Des nouveaux réflexes suite à la prise en main des messages qu'on veut délivrer et l'usage du storytelling
- Un changement de perception sur la mise en forme de la proposition et du support de soutenance pour des visuels impactants
- Une prise en main d'astuces pour convaincre, aussi à distance
- Des bonnes pratiques dans la construction d'un argumentaire et dans le traitement des objections en soutenance



Durée

- Parcours de 25h45, dont 19h45 de formation 100% humaine, et 6h de travail individuel !

Structure du parcours sur 6 semaines





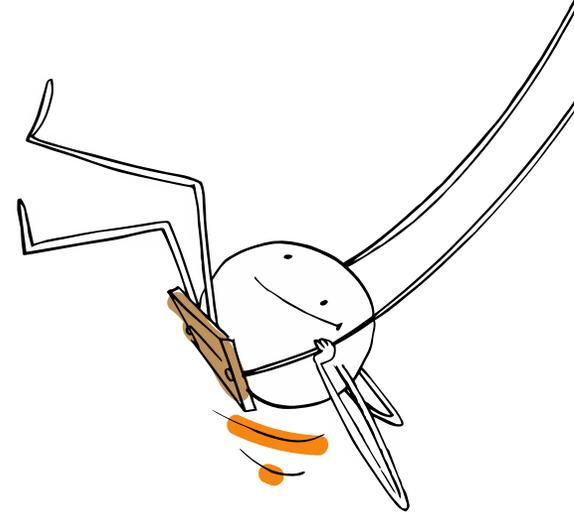
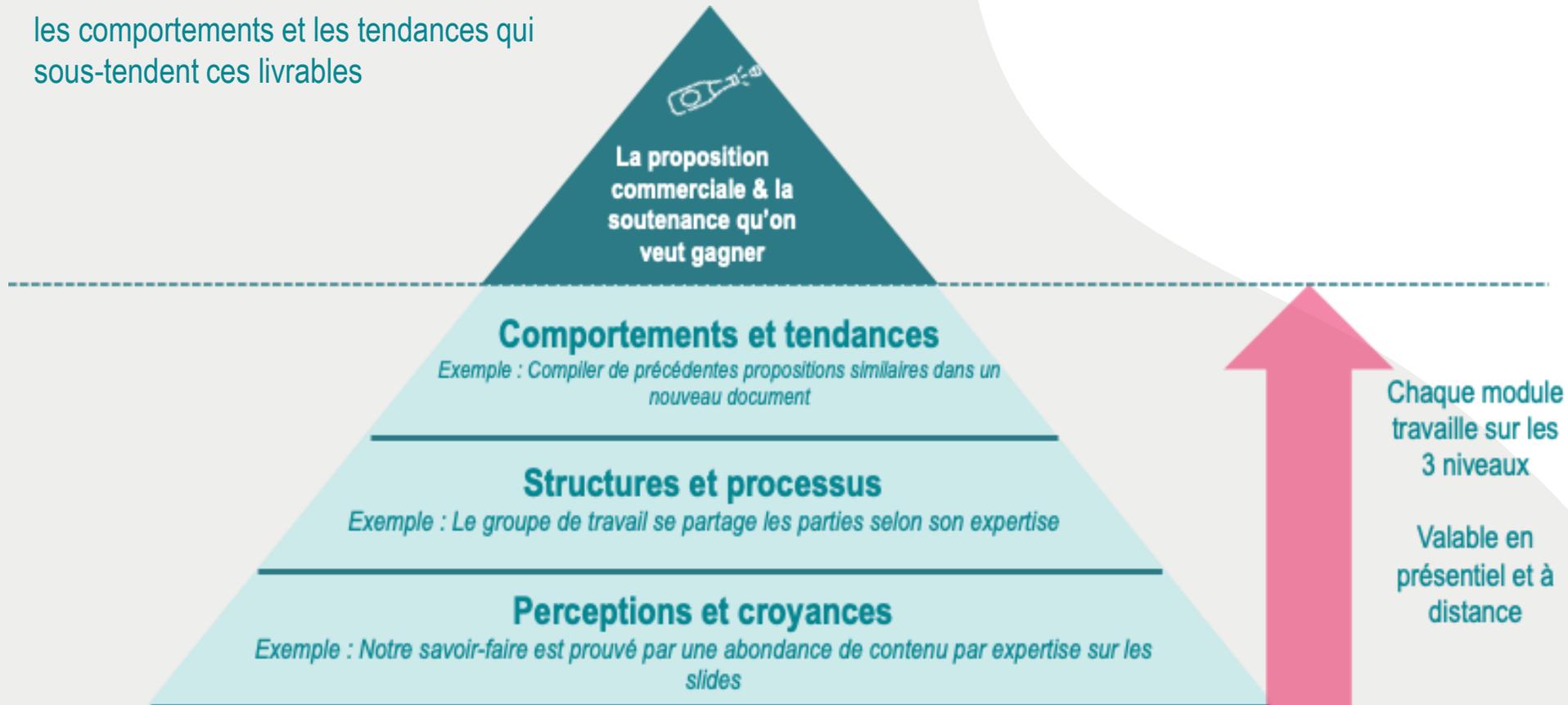
Détails de la pédagogie

Zoom sur notre méthode & philosophie

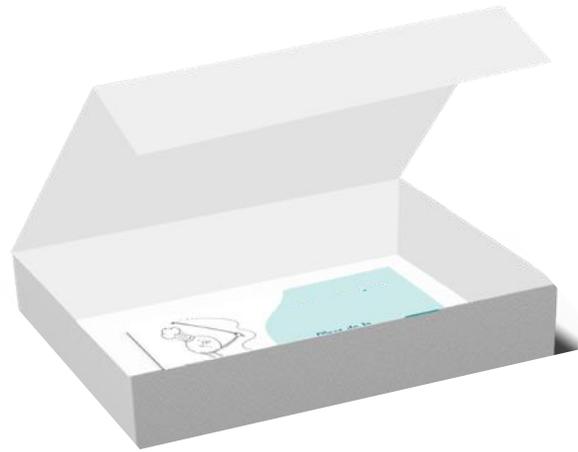
Les livrables attendus ne sont que la partie visible de l'iceberg

Inspirée de la pensée systémique, notre démarche travaille sur la « partie invisible » de la proposition commerciale et la prestation de la soutenance, à savoir :

- les perceptions et croyances
- les structures et processus
- les comportements et les tendances qui sous-tendent ces livrables



Contenu de la box



Un carnet de voyage pour noter leurs objectifs de développement, leurs challenges individuels, leurs réflexions...



Des fiches mémos et méthodes pour permettre un rappel simple et complet des principes abordés



De la lecture pour renforcer leurs connaissances, apprendre différemment et découvrir d'autres points de vue



Exemples :

- *L'atelier oratoire : les 10 leçons d'éloquence de 10 pros de la parole* de Julien Barret
- *Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes Gens* de Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois
- *Tout savoir sur ... Le Marketing Emotionnel* de Patrice Laubignat

Et d'autres surprises...



2 à 4 goodies pour leur donner l'envie d'apprendre, et de devenir acteur de leur développement !



Café virtuel de kick off

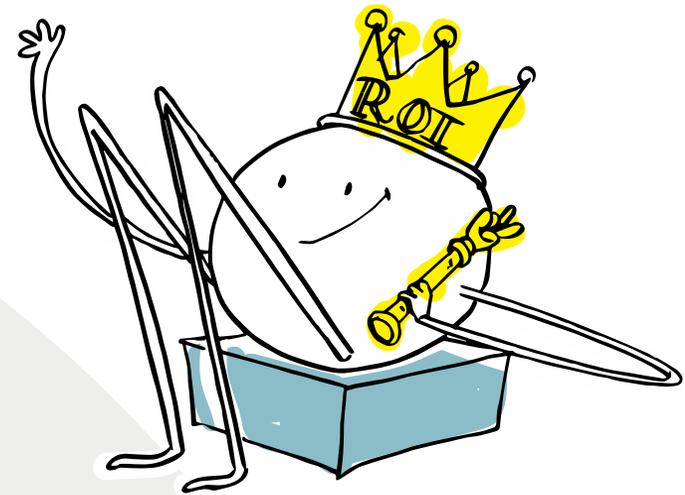
Un **café** de début de promo pour :

- Lancer la promo
- Créer la cohésion de groupe
- Générer l'envie et l'engagement / présentation du parcours
- Recueillir les objectifs et les attentes de chacun

Café virtuel de bilan

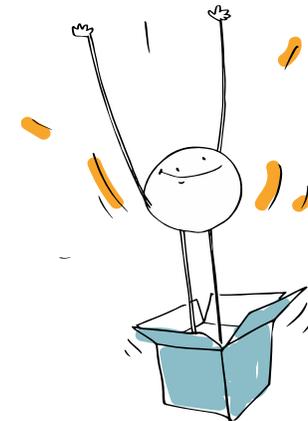
Un **café** de fin de promo pour :

- Partager le retour d'expériences / succès et réussites de chacun
- Valider la montée en compétences
- Se réengager sur de nouveaux plans d'actions



L'envers du décor : les questions à se poser avant de se lancer

- S'accaparer l'écosystème, la problématique et les enjeux du client
- L'importance de structurer sa pensée
- Distinguer le problème apparent vs. le problème réel
- Faille du marché ou de la situation : solution existante vs. solution idéale / personnalisée
- Outils pour définir une première ébauche de réponse technique en miroir du besoin client
- Les bonnes pratiques pour s'organiser en équipe pour la rédaction
- *Exercice : Value Proposition Canvas*



Classe virtuelle #2

L'art du storytelling : l'histoire qu'on raconte à l'écrit...

- Comprendre les impacts des histoires sur notre cerveau
- Déterminer les messages clés et le fil rouge dans sa proposition commerciale
- Appliquer les 10 techniques de storytelling
- *Exercice : Le fil rouge à co-construire en storyboard*



Classe virtuelle #3

Être impactant visuellement : la forme de notre histoire

- Compréhension de l'effet de halo / biais cognitifs / émotions
- L'Harmonie crée la beauté : Fibonacci et le rectangle d'or
- Théorie de l'harmonie des couleurs & outils
- Le juste niveau du texte auto porteur et impactant
- Trucs et astuces pour optimiser Power Point
- Echange de *Best Practices*
- *Exercice sur des modèles de propositions existantes*

Coaching individuel

Un accompagnement personnalisé pour chacun d'entre eux

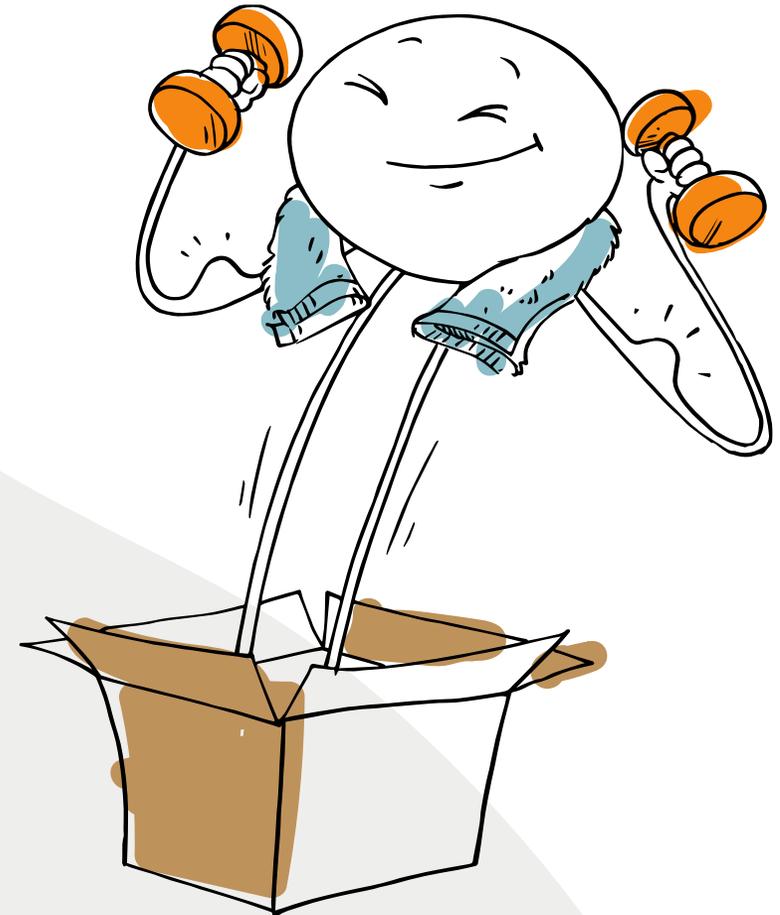
3 x 45 min de coaching pour répondre aux besoins individuels au sein du collectif et approfondir certains points afin de renforcer la montée en compétences. Mettre en place des plans d'actions individuels

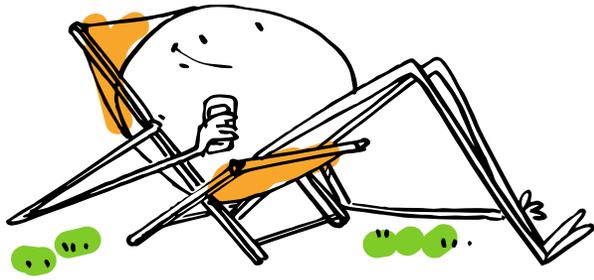
Un accompagnement adapté aux « savoir-faire » et aux « savoir-être »

Le 1^{er} coaching portera sur les axes d'amélioration à apporter sur la rédaction d'une proposition commerciale

Le 2nd coaching sur son assertivité et sa posture lors d'une soutenance

Le 3^{ème} coaching se réalisera 2 mois après la fin de la formation afin de mesurer le R.O.I / retour sur le plan d'actions





Classe virtuelle #4

Les clefs pour une soutenance impactante

- La soutenance, toute une histoire ! Enjeux, type d'interactions avec votre audience et complémentarités avec la proposition commerciale
- Déterminer les messages clés et le fil rouge de sa prestation
- Les techniques de storytelling appliquées à son discours
- *Mise en pratique autour de techniques de visualisation*
- *Atelier de reverse thinking : « Comment rater mon pitch ? », identifier les mauvaises pratiques et les contourner*

Classe virtuelle #5

Posture et support : les alliés de la soutenance

- La soutenance, une expérience interactive avec votre auditoire
- Penser son support comme un allié
 - Susciter de l'émotion et apporter de la projection au travers du Pecha Kucha, la démo, des vidéos, etc.
- Savoir se mettre en scène, « se raconter » : travailler sa posture individuelle et collective comme au théâtre !
- *Mise en pratique et jeux de rôles*

Atelier de co-développement

Construire un argumentaire

VALEURS AJOUTÉES

Un espace-temps ouvert pour partager le meilleur de ses pratiques, ses idées et profiter de l'intelligence collective et des conseils de sa promo pour résoudre la problématique suivante : **Construire un argumentaire impactant**

OBJECTIFS

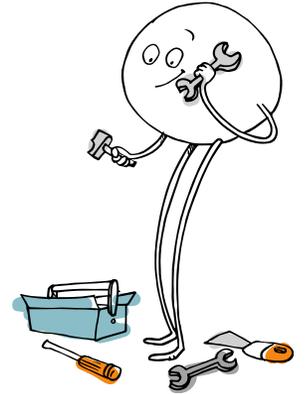
- Traiter des cas individuels et collectifs pour apporter des solutions et ancrer les apprentissages
- Favoriser la communication transverse
- Développer la curiosité
- Renforcer la capacité d'entraide^[P]_[SEP]

PROGRAMME

- Autour d'un processus rigoureux et structuré, les consultants / managers apportent un cas ou une problématique opérationnelle, puis identifient des solutions et élaborent un plan d'action^[P]_[SEP]
- En séance, ils échangent sur leurs méthodes, leur vision et leurs difficultés
- Le coach est facilitateur et amène de la connaissance supplémentaire pour la réalisation de plans d'actions

Quelques exemples de thématiques :

- Préparation d'un angle d'attaque selon son auditoire
- Le point d'appui : l'arme secrète d'un argumentaire « improvisé »
- L'élocution et les types d'arguments
- L'importance du plan et la préparation de la soutenance
- Le passage à l'action : Exercice d'argumentation en groupe



Conférence inspirante

Développer son Intelligence Emotionnelle pour s'adapter et apprivoiser son stress

OBJECTIFS

- Comprendre et gérer ses émotions
- Mieux gérer son stress
- Savoir s'adapter aux situations délicates et réagir en toute circonstance
- Identifier les leviers de motivation pour soi, et son équipe
- Savoir donner du sens à ses messages

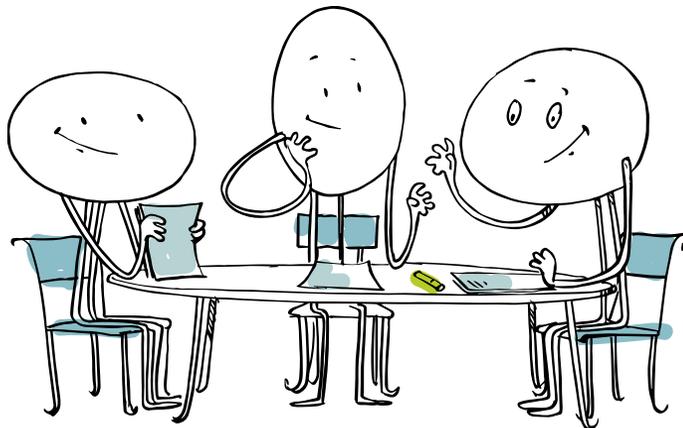
DÉROULÉ DE LA CONFÉRENCE

- Identifier, comprendre et exploiter les rouages de ses émotions
- Développer sa compétence émotionnelle : prendre conscience de ses émotions et comprendre ses réactions émotionnelles
- Savoir prendre du recul : la juste mesure entre le contrôle et le lâcher-prise
- Trucs et astuces pour mieux gérer son stress
- Identifier les situations de tensions à temps et savoir les désamorcer
- Repérer le ressenti émotionnel de ses clients
- S'entraîner à gérer les situations clients délicates

Classe virtuelle #6

Capter l'attention et être impactant, aussi à distance !

- Créer du lien : l'importance de la première impression, le regard, le sourire, le langage imagé
- Dépasser les croyances liées au distanciel : bonnes pratiques pour engager votre auditoire
- Transformer ses peurs et objections en bénéfiques
- Adapter son rythme de parole et sa gestuelle :
 - Techniques liées à la posture
 - Techniques liées aux outils : Teams, Skype + Klaxoon
 - Techniques liées au discours

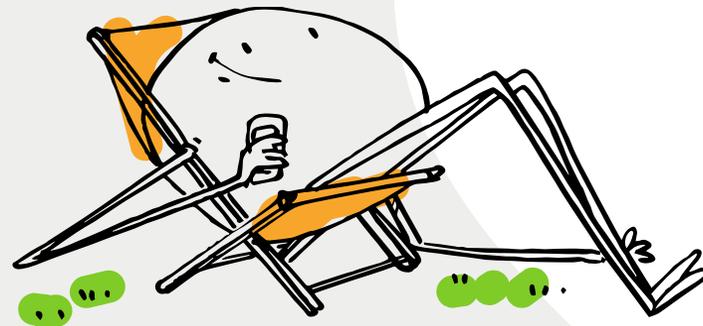


Communauté apprenante / d'entraide entre pairs

Groupe Teams

Pour rester connectés avec leur promo pendant toute la durée du parcours et après.
Un véritable partage d'expériences !

L'Ange Gardien enverra des TedX, vidéos, articles...
Il s'assure aussi de l'engagement, de la présence et de l'assiduité des participants à leurs rendez-vous virtuels.

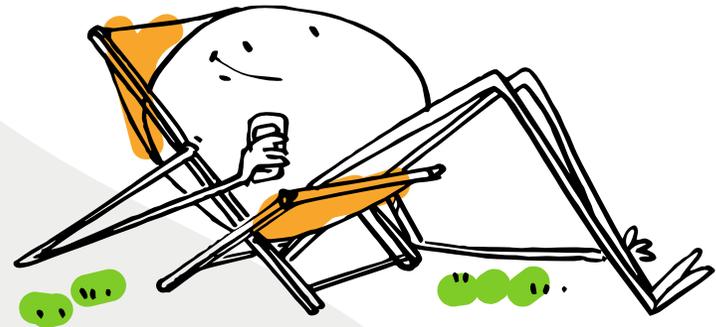


Travail individuel

Tout au long du parcours, les participants devront réaliser différents tests, exercices et missions afin de découvrir leur niveau, leurs axes de progrès, renforcer leurs acquis et s'entraîner.

Quelques exemples :

- Autodiagnostic de positionnement en amont pour se situer et définir ses priorités
- Autodiagnostic final pour évaluer sa montée en compétences
- Test(s)
- Lectures
- Exercices et entraînement sur des situations réelles
- Mises en pratique sur des cas concrets
- Réalisation d'un plan d'actions individuel validé en coaching
- ...



Fiches pratiques

Des fiches mémos et méthodes sont glissées dans leur box pour permettre un rappel simple et complet des principes de la rédaction de la proposition commerciale et sa défense en soutenance

Quelques exemples :

- Bonnes pratiques pour capter l'attention à distance
- Les fondamentaux d'un visuel beau et impactant
- Les 10 techniques de storytelling
- Gérer sa posture en soutenance, individuellement et collectivement
- Les techniques d'argumentation
- ...



Détail de la proposition tarifaire pour la session pilote

Animation du parcours	Nombre	Investissement H.T.
19h45 de formation <ul style="list-style-type: none">• 2 cafés virtuels (kick-off et bilan) 2x1h• 6 classes virtuelles de 2h• 3 séances individuelles de coaching de 45 min• 1 atelier de co-développement de 2h• 1 conférence inspirante de 1h30 Une box livrée chez le participant Une communauté managériale Teams animée par un Ange Gardien	Une promotion de 3 personnes Une promotion de 5 personnes Une promotion de 8 personnes	4 150 € / participant 2 975 € / participant 2 310 € / participant

PRIX ALL INCLUSIVE COMPRENANT :

- L'ingénierie pédagogique
- Le marketing, la communication RH
- L'animation de la formation
- L'accompagnement pour les inscriptions et dossiers de financement
- L'envoi et traitement des autodiagnostic amont/aval, questionnaire de satisfaction
- L'envoi des attestations de fin de formation
- La livraison de la box sur le bureau du participant / à son domicile
- Les cadeaux, livres, magazines, fiches mémo...

NB 1 : 3 classes virtuelles de 2 heures = 1 journée en présentiel

NB 2 : notre proposition tarifaire est applicable quel que soit le format désiré, i.e. un format 100% digital ou 100% présentiel ou blended. Cependant, veuillez noter qu'elle ne prend pas en compte les éventuels frais de déplacement et d'hébergement dans le cadre d'un format présentiel ou blended

Coaching à la carte

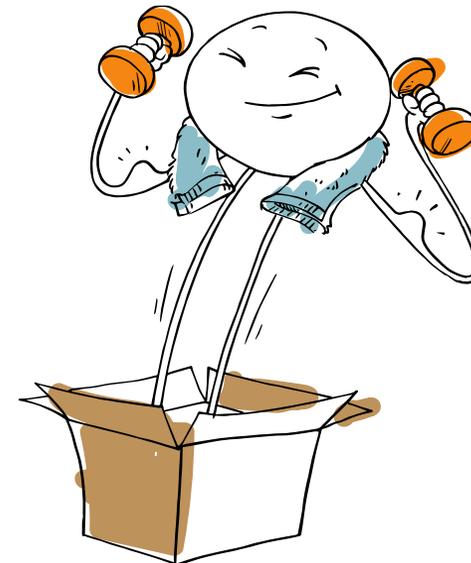
- Au choix du participant sur le message de la proposition ou entraînement intensive sur la prise de parole en public :
 - S'entraîner en cas réel / posture
 - Rédiger un fil rouge pour sa proposition commerciale
 - Préparer et convaincre en soutenance
 - Travailler sa posture en soutenance, présentiel ou distanciel

Package : 1 100 € HT / PARTICIPANT

- Pour 3 séances de coaching individuel (téléphone, visio, face à face) 3 x 1h
- Comportant l'envoi de supports/outils en fonction des besoins du coaché
- Déployable à tout moment de l'année sous 72h maximum
- Hotline tout au long du parcours

Option

- › 1 séance de coaching 1H + 400 € HT





Qui sommes-nous ?

Une équipe d'associé(e)s complémentaire et expérimentée

Génération X

Sophie Dupaigne



Fondatrice et Associée

- 25 ans d'expériences dans la Formation Professionnelle et un réseau important et fidélisé (+ de 150 dirigeants RH)
- Ancienne dirigeante et fondatrice de Sophie Dupaigne Conseil (20 ans), organisme de formation spécialisé dans le management, la communication et l'expérience client
- Créatrice de l'organisme de formation Mauricette
- Diplômée d'IDRAC Business School



Alexandre Duret



Directeur Conseil et Formation

- 20 ans d'expériences dans la vente, le management, le conseil et la formation. 12 ans dans la création d'entreprise.
- Formateur / Coach depuis 2010 sur le management, la relation client, la vente et le développement personnel.
- En charge de l'industrialisation de l'offre, amélioration des process et développement des pédagogies innovantes
- Diplôme d'ingénieur ENSGSI (spécialisé en Innovation et gestion de projet)



Génération Y

Maxime Nekoian



Associé

- En charge de la levée de fonds et du développement de l'offre BtoC et de la Box Entrepreneur
- 11 ans d'expériences dans le monde de l'investissement (Amundi, Natixis CIB, EDF Invest, ICG)
- Diplômé d'HEC Montréal
- Certifié CFA (Chartered Financial Analyst) et FRM (Financial Risk Manager)



Les équipes Sobox

Sobox, c'est aussi des experts : des chefs de projets, des formateurs, consultants et coach, formés à l'utilisation des outils digitaux afin de proposer une expérience unique, interactive et 100% humaine malgré les formats distanciels

Génération Z

Estelle / cheffe de projet RH

Ange gardien
des clients et des formateurs



Hadrien / chef de projet marketing digital

Communication, marketing,
propositions commerciales



Plus de 30 coachs et formateurs

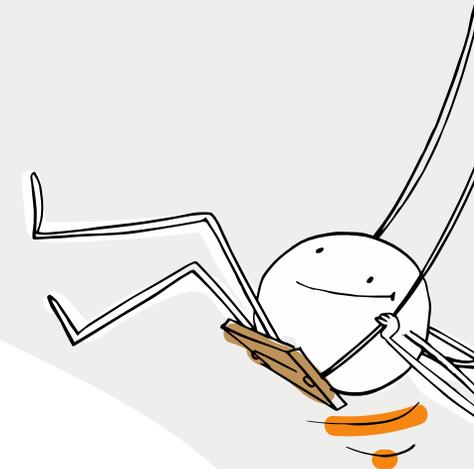
Ils mixent les dernières approches comportementales avec des outils pratiques, concrets et sont à la pointe des softskills. Très proches du terrain et de vos équipes, ils savent transmettre, partager, écouter, questionner, accompagner, développer les potentiels, créer l'envie et motiver surtout...

Des conférenciers inspirants

Ils sont experts en management et softskills, DRH, philosophes, sportifs de haut niveau, anciens des forces spéciales... Ils sont là pour vous inspirer, vous faire prendre du recul, et vous apporter un regard différent sur votre métier

Des experts marketing et communication

Ils sont directeurs marketing, artistique, community managers, spécialistes des réseaux sociaux, de l'animation de communautés, des outils digitaux et là pour vous apporter une expérience digitale





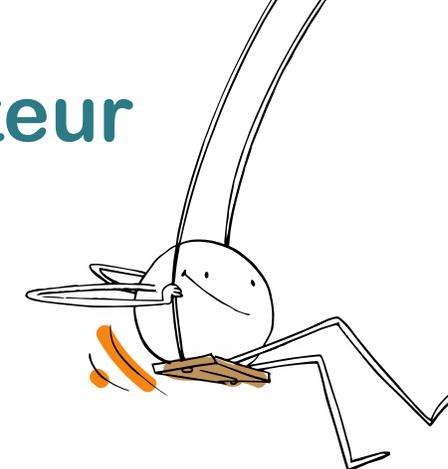
Yannick, Designer, facilitateur & formateur

Compétences clés

- Rédaction de propositions commerciales
- Création de contenus
- Coaching d'équipes, de managers et de dirigeants
- Design Thinking
- Accompagnement collectif
- Intelligence collective
- Leadership & management

Certifications

- Design systémique
- PerformanSe & Team Booster
- Méthode DISC Couleurs
- Management Drives
- Facilitation et intelligence collective



Domaines de compétences et terrains d'action

Porteur d'offre commerciale « Transformation culturelle »

- Veille prospects & animation commerciale
- Pilotage du cycle de vente
- Rédaction des réponses à AO / Coaching et préparation aux soutenances

Transformation Culturelle

- Design, facilitation et pilotage de programmes de transformation culturelle (innovation organisationnelle, managériale, métier...)
- Facilitateur dans l'accompagnement des transformations

Transformation managériale

- Développement des compétences managériales (fondamentaux, managers de managers, agilité, manager dans l'incertitude, management transversal, Leadership..)

Transformation RH

- Design, facilitation et pilotage de projets de transformation RH
- Conseil /AMOA projets de déploiement SIRH

Conception de programmes d'innovation et d'intelligence collective issus du Design Thinking de type Hackathon

Parcours

- Diplôme d'ingénieur
- Consultant AMOE / AMOA (déploiement solutions SIRH ERP et SaaS)
- Consultant Transformation Culturelle
- Formateur

Références

UCB, BNP PARIBAS, SNCF, TOTAL, ERAMET, BNP PARIBAS, SNCF, CRÉDIT COOP, CNAV, GROUPE SAMSE, RATP, COVEA, PACIFICAT, SNCF, BNP, INSTITU PASTEUR, LVMH, 3M,



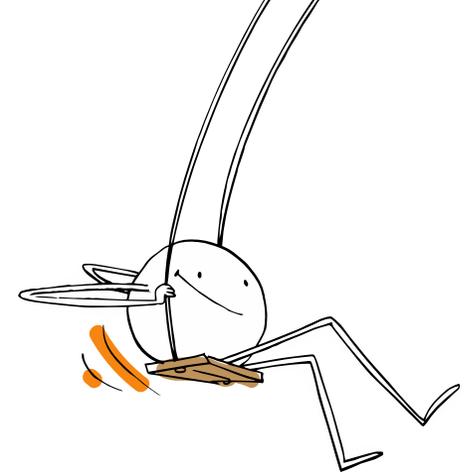
Tamara, Consultante & Formatrice

Compétences clés

- Formation
- Prise de parole, posture & Storytelling
- Création de contenus
- Communication
- Facilitation de workshops en présentiel et à distance
- Conduite de changement
- Anglais/Russe/Italien

Certifications

- DISC
- Management Drives
- Team Booster
- Formatrice BAFA



Domaines de compétences et terrains d'action

Posture

- Coaching de managers et dirigeants
- Accompagnement à la prise de parole & Storytelling
- Art oratoire & pitch en présentiel et à distance

Création textuelle & visuelle

- Aide à la création graphiques
- Aide à la rédactions et la construction d'argumentaire

Communication & Événementiel

- Animation de communautés et organisation d'événements

Conception de programmes d'innovation et d'intelligence collective issus du Design Thinking de type Hackathon

Transformation Culturelle des entreprises

- Accompagnement du changement: du dirigeant au collaborateur
- Facilitatrice dans l'accompagnement des transformations
- Conseil /Projets de transformation RH & IT

Parcours

- Master en Histoire contemporaine des mentalités & croyances, sociale et urbaine
- Formatrice
- Événementiel culturel
- Chargée de communication et partenariats, aide à la négociation
- Accompagnement à la conduite de changement en entreprise
- Accompagnement à la transformation Culturelle & Transformation managériale

Références

FESTIVAL INTERNATIONAL DU FILM FRANCOPHONE – URBAGORA – LE ORTICHE- BNP PARIBAS – ELIOR GROUPE – BPCE SA – SOCIETE GENERALE – JULHIET STERWEN - LVMH



LAURE, Consultante, Formatrice, Coach

Compétences clés

- Comédienne, Metteur en scène
- Coaching
- Prise de parole en public
- Anglais/Espagnol

Parcours

- Diplômée du Master 2 en Coaching et Développement personnel Paris II Panthéon Assas
- Diplômée du Conservatoire National d'Art Dramatique de Paris



Domaines de compétences et terrains d'action

Management

- Posture managériale
- Les fondamentaux du management

Efficacité professionnelle et personnelle

- Gestion de conflits et des situations difficiles
- Confiance en soi
- Communication
- Prise de parole en public (outils des acteurs)
- Conduite de réunion
- Gestion du temps et des priorités
- Gestion du stress

Relation client/Vente

- Métiers de l'accueil et qualité de service
- Techniques de vente en face à face et téléphone
- Prospection
- Coaching & accompagnement terrain des commerciaux
- Suivi client et fidélisation
- Définition, mise en œuvre et animation des campagnes commerciales
- Vente additionnelle
- Outils aide à la vente

Références

LEVI'S – DAHER – MOET & CHANDON – RADISSON HOTEL – GROUPE GEMALTO – BUREAU VALLEE – CREDIT AGRICOLE – GROUPE SAFRAN – LUDENDO – ACCENTURE – IFF – LVMH – ADP – HOTEL LE ROYAL MONCEAU/RAFFLES PARIS – KLESIA – MANGO – SMILE – SOFRECOM



LUCIE, Consultante, Formatrice

Compétences clés

- Ecriture persuasive et techniques de vente
- Storytelling
- Image de marque
- Intelligence collective

Domaines de compétences et terrains d'action

- Accompagnement « marketing de soi » pour dirigeants de plus de 50 ans en reconversion à l'institut Léonard de Vinci
- Animation de brainstorming d'entreprise
- Animation de mastermind d'entrepreneurs
- Conseil en stratégie marketing et communication
- Rédaction de storytelling, argumentaire de vente, plateforme de marque, manifeste pour startups et PME, maquette de site
- Formation en copywriting, stratégies prospectives, image de marque, expérience client

Publications

- Un livret : [« Pensez-vous vraiment vous différencier en imitant les autres ? »](#)
- Auteure du Blog <https://www.mindsetetmatch.com>
- Vidéo sur les préférences cérébrales : <https://www.youtube.com/watch?v=vrOUzIto9IE>

Certifications

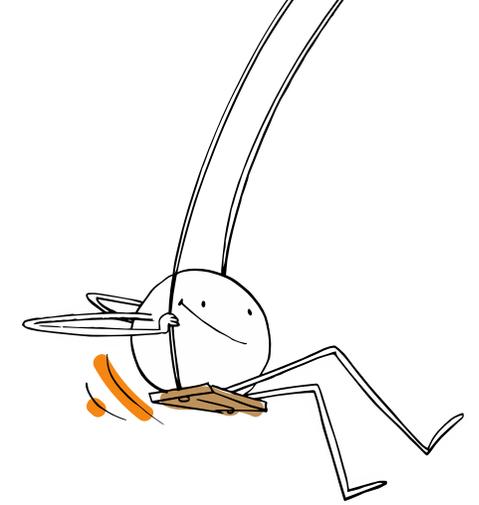
- Formation Marketing Digitale mention excellence
Méthode The Whole Brain Thinking
- Formation storytelling et écriture par Bernard Werber
- Formée à l'Obtenance (l'art d'obtenir un accord sans effort) de Jean-Jacques Machuret (Docteur, auteur et fondateur ICPF&PSI)

Parcours

- Diplômée Master – Management d'entreprise
- Ecole de commerce INSEEC
- Biogaran (laboratoire pharmaceutique) 3 ans
 - › Coordinatrice des ventes
 - › Communication force de vente
 - › Chef de projet siège – terrain pour fluidifier les informations et la communication
- Groupe Mars, Incorporated (agroalimentaire) 6 ans
 - › Customer marketing analyst
 - › Chef de projet CRM
 - › Communication au terrain
- Agence marketing et événementiel 4 ans

Références

AXA, EQUIPAGE, MARCOM, VALID&GO, CLUB RENTABILITE, BAD MAMA, EDUC DOG, INSIDER, UBBIK, ALTEROSPHERE, L'ACADEMIE DU FEMININ, KRAPULE, COMITATUS, TRANSFORME TON POTENTIEL, LEADPULSION, UPTIMIZE, UN CORPS VITAL, MON CAPITAL IMMO, 2ID, DOCTOR EXPORT, THE DIFFERENT ENGINEER, CAROLINE DUBOIS, FRANCE DRION, OKTOPUS, MY KID IS HAPPY, JEAN JACQUES MACHURET, CLAUDE PRECIAS, SMART INVEST, VISAGE, HADES, SALES SUCCESS MIND, DISSIDENTS MARKETING, WANT:HEAD, EMERGENCE CONCEPT, DR DJE, TIME 2 GO, SHALEMAYA, VANESSA HATE, WE WAY, ...



Nos références

Ils nous font confiance en formation

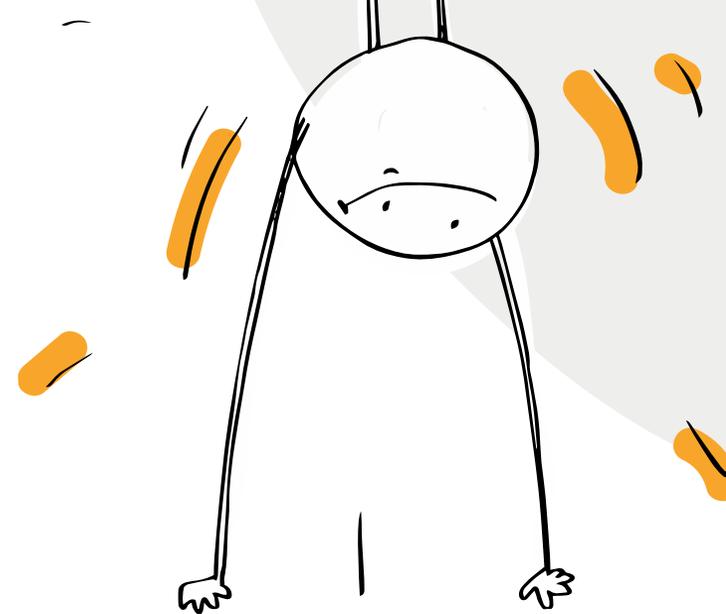
Services



Banque – Assurance



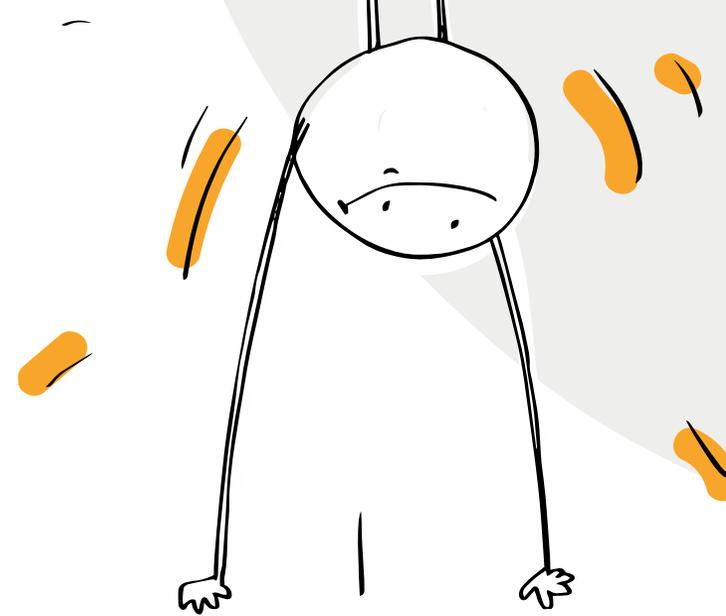
Industrie



Nos références

Ils nous font confiance en formation

Retail - Distribution



Hôtellerie – Tourisme - Restauration



La satisfaction client

Quelques commentaires de nos clients BtoB suite aux parcours 100% digitaux et 100% humain

Parcours softskills en inter-entreprise

“ Beaucoup beaucoup de partages, d'ouverture d'esprit, d'écoute et de confiance. Un super groupe avec des personnalités attachantes : je n'aurais pas cru pouvoir retrouver l'esprit du présentiel en distanciel, bravo !

Sandrine Cambazar,
PAVILON ”

“ Une vraie bulle d'oxygène et d'inspiration, de belles rencontres, de l'apport concret et pragmatique

Delphine Nowacki,
boulanger ”

Parcours softskills en intra pour le Club Med Ψ

“ Formation inspirante, bienveillante, dynamique, MERCI ! **Marie Perrin** ”

“ Formation très inspirante, intéressante et variée dans les sujets et les formats

Catherine Sultan Rain ”

“ Des professionnels bienveillants à notre écoute, disponibles et pertinents ! **Célyne Dormois** ”



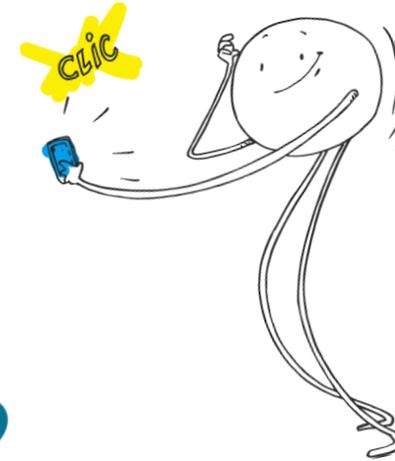
La satisfaction client

Quelques commentaires participants suite aux parcours 100% digitaux et 100% humain

Formation Prise de parole en public en intra pour le Club Med Ψ

“ Cette formation sur la prise de parole en public a entièrement répondu à mes attentes. Laure a su me mettre à l'aise rapidement et créer une belle dynamique du groupe. Je ressors de ces sessions avec les "tips" que j'attendais pour donner plus d'impact à mes prises de parole. Merci

Cécile Collin ”



“ Ça me donne envie de travailler sur moi même et de faire une introspection.

Eric Cuba Ruiz ”

“ J'ai beaucoup apprécié cette formation et le vrai partage qu'il a permis entre tous les participants. En cette période ça nous a permis de se concentrer sur soi et de prendre du recul. Laure, notre formatrice, était vraiment à l'écoute et pleine d'énergie. Elle nous a donné pleins de conseils et nous a permis de nous exercer pleinement en nous mettant en confiance.

Gloria Vieville ”

Conditions générales de vente

CHAMP D'APPLICATION

Les présentes Conditions Générales de Vente – Prestations de Formation (ci-après « CGV Formation ») s'appliquent à toutes les offres de formation dédiées ou sur mesure proposées par la société SOBOX SAS, au capital de 10 000,00 euros, immatriculée au Registre des Sociétés de NANTERRE sous le numéro 879 180 842, ayant son siège au 12B Rue Paul Bertin 92000 Nanterre, organisme de formation professionnelle déclaré auprès de la DIRECCTE d'Ile-de-France sous le numéro d'activité : En cours d'enregistrement.

COMMANDE

Après acceptation de la proposition, la société SOBOX établit un bon de commande/devis. La commande est réputée ferme et définitive lorsque le client renvoie, par tout moyen (transmission électronique, courrier), le bon de commande signé par une personne habilitée à engager son entreprise en indiquant son nom, accompagné du cachet commercial de l'entreprise pour confirmer son accord à la société SOBOX.

Pour chaque action de formation et à réception du bon de commande/devis signé, le client reçoit une convention de formation dont un exemplaire est à retourner à la société SOBOX, signé et revêtu du cachet commercial du client.

Une attestation de formation est remise en fin de formation aux participants ou adressée au service RH.

Le fait de passer commande implique une adhésion entière et sans réserve du client aux présentes conditions générales et à leurs annexes éventuelles, le client se portant fort de leur respect par l'ensemble de ses salariés.

Le client reconnaît à cet effet que, préalablement à la signature du bon de commande/devis, il a bénéficié des informations et conseils suffisants par la société SOBOX, lui permettant de s'assurer de l'adéquation de l'offre de services à ses besoins.

La société SOBOX se réserve le droit de réviser les présentes CGV Formation à tout moment, les nouvelles conditions s'appliquant à toute nouvelle commande, quelle que soit l'antériorité des relations entre la société SOBOX et le client.

TARIFS

Le prix détaillé est précisé dans chaque bon de commande/devis. Les prix sont indiqués en euros HT et sont à majorer du taux de T.V.A. en vigueur.

Selon vos besoins, certaines dates de formation pourront être planifiées les week-ends ou les jours fériés entraînant une majoration de 30% du prix de la journée de formation.

Toute formation ou tout cycle commencé est dû en totalité à titre d'indemnité, même si l'un ou plusieurs des participants ne se sont pas présentés.

Les tarifs ne comprennent pas les frais annexes (ex : frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants hors région parisienne, location de salle ...), qui feront l'objet d'une facturation séparée.

CONDITIONS DE REGLEMENT

Les règlements s'effectuent par virement ou par chèque bancaire, à l'ordre de SOBOX.

Nos factures sont payables selon les modalités suivantes :

Les honoraires de préparation : sont facturés à la signature du bon de commande/devis et payables à réception de facture et sans escompte.

Les modules de formation : sont facturés au fur et à mesure de leur réalisation et payables à réception de facture et sans escompte.

Les frais annexes (dont les frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants) ainsi que la location de salle (si elle n'est pas gérée directement par le client) sont facturés en supplément des modules de formation et font l'objet d'une facturation distincte payable à réception de facture et sans escompte.

Les frais annexes (dont les frais de déplacement et d'hébergement de nos consultants) ainsi que la location de salle (si elle n'est pas gérée directement par le client) sont facturés en supplément des modules de formation et font l'objet d'une facturation distincte payable à réception de facture et sans escompte.

Conformément aux articles 441-6 et 441-5 du Code du Commerce, tout retard de paiement entraîne de plein droit :

Une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 € (non soumise à TVA). Une indemnité complémentaire pourra être réclamée, sur justificatifs, lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire.

L'application de pénalités de retard calculées sur la base de trois fois le taux d'intérêt légal en vigueur.

En cas de paiement effectué par un OPCO : Si l'accord de prise en charge ne parvient pas à la société SOBOX au premier jour de la formation, la société SOBOX se réserve la possibilité de facturer la totalité des frais de formation au client. En cas de refus de prise en charge par l'OPCO, la part non prise en charge sera directement facturée au client.

LOGISTIQUE ET ORGANISATION DES FORMATIONS

Le client prend en charge la convocation des stagiaires ainsi que la(les) réservation(s) de la salle de formation aux dates retenues et horaires fixés.

Le client s'assure que la salle de formation mise à disposition répond aux exigences de la réglementation en vigueur pour permettre d'accueillir du public.

CONDITIONS D'ANNULATIONS, REMPLACEMENTS, REPORTS

Les dates et horaires de formation sont fixées d'un commun accord entre la société ANEO et le client et sont bloquées de façon ferme.

Toute annulation, remplacement, report par le client doit être fait par écrit (si celui-ci est fait par mail un accusé de réception doit être émis par la société SOBOX)

En cas d'annulation tardive par le client, les dispositions d'indemnisation de la société SOBOX sont les suivantes :

Pour toute annulation entre 30 et 20 jours avant le début de la formation, 20% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Entre 19 et 8 jours avant le début de la formation, 50% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

7 jours ouvrés avant le début de la formation, 100% du coût total de la formation seront facturés et immédiatement exigibles à titre d'indemnité forfaitaire.

Une possibilité de report de cette indemnité due à SOBOX est envisageable selon les dispositions suivantes :

Conditions générales de vente

Dans le cas où une nouvelle session s'organiserait dans les 3 mois à venir et après accord du client sur les conditions susdites, 80% de l'indemnité pourra être affectée au coût de cette nouvelle session, sachant que 20% resteront dus à titre de dédit.

Le client s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile

Couvrant les dommages susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice de la société SOBOX.

Désignant comme assuré la société SOBOX pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par un participant et contenant une clause de renonciation à recours de telle sorte que la société SOBOX ne puisse être recherchée ou inquiétée.

La responsabilité de la société SOBOX envers le client est limitée à l'indemnisation des dommages directs prouvés par le client et en tout état de cause limitée au montant payé par le client au titre de la prestation fournie.

La responsabilité de la société SOBOX ne pourra être engagée au titre de dommages indirects tels que la perte de données, de fichiers, perte d'exploitation, préjudice commercial, manque à gagner ou atteinte à la réputation.

La responsabilité de la société SOBOX est exclue en cas de force majeure.

FORCE MAJEURE

La société SOBOX ne pourra être tenue responsable à l'égard du client en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement de force majeure. Sont considérés comme cas de force majeure ou cas fortuit, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence des Cours et des Tribunaux français et sans que cette liste soit restrictive :

la maladie ou l'accident d'un consultant ou formateur, les grèves ou conflits internes ou externes à la société SOBOX, les désastres naturels, les incendies, la non-obtention de visas, des autorisations de travail ou autre permis, les lois ou règlements mis en place ultérieurement, l'interruption des communications ou des transports de tout type, des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou tous autres événements indépendants de la volonté de la société SOBOX.

CONFIDENTIALITE ET PROPRIETE INTELLECTUELLE

Le client ne peut utiliser les propositions, travaux, études et concepts, méthodes et outils de la société SOBOX que pour les fins stipulées à la commande.

La société SOBOX détient les droits intellectuels afférents aux formations qu'elle dispense. La totalité des supports pédagogiques, qu'elle qu'en soit la forme (papier, numérique, orale...) utilisés dans le cadre de la commande, demeure sa propriété exclusive, à l'exclusion des documents fournis par le client.

Le client s'interdit d'utiliser, reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations de la société SOBOX ou à des tiers les supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à sa disposition sans l'autorisation expresse et écrite de la société SOBOX ou de ses ayants droit.

Les parties s'engagent à garder confidentiels les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elle pourrait avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

COMMUNICATION

Le client accepte d'être cité par la société SOBOX comme client de l'offre de services dans le cadre de son activité commerciale, aux frais de la société SOBOX.

La société SOBOX, sous réserve du respect des dispositions de l'article ci-dessous, peut mentionner le nom du client ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses références dans le but d'une communication externe comme interne.

DONNEES A CARACTERE PERSONNEL, INFORMATIQUE ET LIBERTES

Les parties se conformeront au règlement général sur la protection des données (RGPD – règlement UE 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016). Elles collaboreront de bonne foi à cette fin, dans le cadre de l'exécution du présent contrat et n'encoureront aucune responsabilité contractuelle au titre du présent contrat, dans la mesure où le respect du RGPD les empêcherait d'exécuter l'une de leurs obligations au titre de ce contrat.

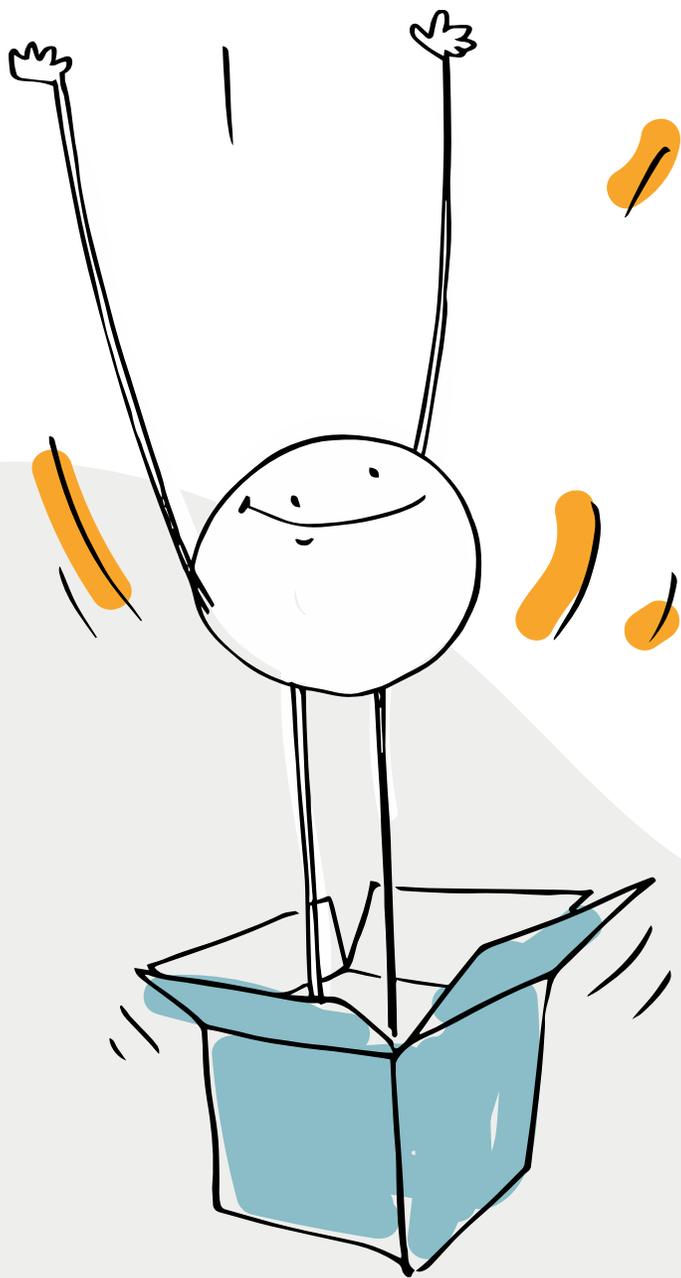
La société SOBOX met en œuvre un traitement des données à caractère personnel ayant pour finalité la gestion des inscriptions. Les informations qui sont demandées au client sont nécessaires au traitement des inscriptions, au bon déroulement des sessions de formation et sont uniquement destinées aux services de la société SOBOX.

CONTESTATION ET LITIGES

Toute contestation qui n'aurait pas été réglée à l'amiable sera soumise à la loi française et portée devant le Tribunal de Commerce de Nanterre.

Les conditions particulières qui figurent dans la proposition prévalent sur les CGV Formation.

Date et Signature :



Vos contacts privilégiés

Sophie Dupaigne

06 86 81 79 85

sdupaigne@soboxformation.com

Maxime Nekoian

06 81 45 83 71

maxime@soboxformation.com

**Au plaisir de démarrer cette
expérience avec vous !**

www.soboxformation.com

