

Bulletin d'inscription individuelle valant convention de formation professionnelle

Formation : « Augmenter le taux de transformation d'un devis par plus de valeur ajoutée ».

L'objectif : il s'agit d'optimiser votre capacité à passer d'une vente de produits à une vente de services à valeurs ajoutées et vous positionner en tant que **partenaire bénéficiant à la fois d'une expertise commerciale et technique.**

Merci de bien vouloir retourner ce bulletin dûment complété, à **MERCURI International**, par mail à : vruscher@mercurifr.com, **1 mois avant la date de formation.**

Dates de la session : 2 x 8 heures	Du : Au :
Coût pédagogique (HT) : 448 € HT (+ TVA 20%)	Lieu souhaité :

1. Participant /Entreprise

Nom :		Prénom :	
Fonction :		Date de naissance :	
Adresse e-mail :	@ .	Portable :	
Raison sociale :			
Nombre de salariés	<input type="checkbox"/> Moins de 11 salariés	<input type="checkbox"/> de 11 à 299 salariés	
Adresse :			
CP :	Ville :		
Téléphone :		Siren	

2. Personne en charge du dossier

Nom :		Prénom :	
Adresse e-mail :		Téléphone :	

3. Facturation/ Règlement

Il est **important de bien compléter** le bulletin pour que nous puissions procéder à votre inscription et d'y joindre le chèque de : 537,60 € TTC, à libeller à l'ordre de Mercuri International, sans de quoi votre inscription ne sera pas validée.

Je déclare avoir lu et accepte sans réserve les conditions générales de vente imprimées au verso du présent document. Conformément à l'article L.6353-2 du code au travail, ce bulletin d'inscription, accompagné des conditions générales de vente, paraphées par vos soins, se substitue à la convention de formation.

Fait à : Le :
 Nom et prénom : Signature et cachet de l'entreprise :

Conditions générales de vente

Conditions d'inscription

Pour valider cette formation, il convient de nous retourner le dossier complet d'inscription, comprenant le bulletin valant convention, dûment complété et signé, le chèque de règlement libellé à l'ordre de Mercuri International. La participation définitive ne sera validée uniquement si le dossier d'inscription est **COMPLET**. N'oubliez pas de transmettre à votre OPCO une copie du bulletin ainsi que le programme pédagogique pour engager la demande de prise en charge de ladite formation.

Convocation – Lieu et heures de formation

Sauf exception, les formations se dérouleront dans les agences BMI MONIER. Le lieu exact ainsi que les horaires de formation seront transmis par le biais du dossier de convocation, qui sera envoyé par mail au stagiaire **un mois avant la formation**. La formation est prévue sur une durée de 8 heures par jour, soit une durée globale de 16 heures.

Conditions d'annulation

1. Pour l'organisme de formation

En cas de nombre d'inscrits insuffisant (< à 10), Mercuri International se réserve le droit d'annuler la formation, au plus tard 10 jours avant la date de début. Elle en informera par mail la société ayant inscrit des stagiaires.

2. Pour les stagiaires et leur employeur

Pour toute annulation :

- entre 1 mois et 15 jours avant le 1^{er} jour de la formation : l'entreprise s'engage à l'inscription du stagiaire sur une session ultérieure dans un délai de 6 mois à compter du 1^{er} jour de la formation non suivie
- à moins de 15 jours du 1^{er} jour de la formation : le coût de formation est dûe.

Toute formation commencée est due. Par contre, en cas de force majeure et sur justificatif, l'entreprise aura la possibilité de reporter l'inscription du stagiaire sur une session ultérieure dans un délai de 6 mois à compter du 1^{er} jour de la formation non suivie.

Application des tarifs : le coût pédagogique ne comprend pas les frais annexes du stagiaire, à savoir la restauration (midi et soir), l'hébergement et les frais de déplacement. Ces frais sont à la charge de l'entreprise.

Conditions et modalités de paiement :

Le paiement de la formation vous est demandé au moment de l'inscription du stagiaire, par chèque joint au bulletin d'inscription. A l'issue de la formation, la facture acquittée, la feuille d'émargement ainsi que l'attestation de fin de formation seront transmises à l'entreprise afin qu'elle puisse procéder au remboursement des frais pédagogiques auprès de son OPCO.

Litiges

Tout litige pouvant naître de l'interprétation ou de l'exécution du présent document et qui n'aurait pu être réglé de manière amiable par les parties sera soumis au Tribunal de Commerce de Nanterre.

Acceptation des conditions générales de vente

La participation à la formation implique l'acceptation totale des conditions générales de vente par la société.

Fait à :

Nom et prénom :

Le :

Signature et cachet de la société :

Programme pédagogique

« Augmenter le taux de transformation d'un devis par plus de valeur ajoutée ».

LES PREREQUIS :

Tout collaborateur de toute entreprise des métiers de la couverture qui va vendre les devis et apporter une forte valeur ajoutée par son expertise technique

OBJECTIF PEDAGOGIQUE : Il s'agit d'optimiser leur capacité à passer de la vente de produits à la vente de valeur ajoutée et vous positionner en **partenaire bénéficiant à la fois d'une expertise commerciale et technique**

PUBLIC : Les collaborateurs orientés clients de l'entreprise

Durée de la formation : 2 x 8 heures, soit 16 heures, en session interentreprises

NATURE DE LA FORMATION : développement de compétences commerciales

LE PROGRAMME DE FORMATION

- Introduction
- **Rappel sur l'objectif d'un devis :** Qu'est-ce qu'un devis ? A quoi sert un devis ?
- **La maîtrise de la technique des questions**
- **Savoir faire la différence entre « qualification technique » (informations) et « qualification commerciale » (besoins)**
- **Savoir personnaliser un devis par la méthode CARA**
- **Argumentaire techniques produit**
- **Caractéristique du produit**
- **Etablir un « bon » devis :** le fond et la forme d'un devis - la présentation (vente) d'un devis (connecter, dramatiser, solutionner)
- **Le traitement des objections, la vente concurrentielle**
- **La vente du prix et la méthode « Sandwich »**
- **Les 10 conseils pour transformer un devis**
- **Entraînement et mises en situation**
- **Conclusion et plan de développement personnel**

LES METHODES PEDAGOGIQUES

Tout au long de **ces journées** de formation, les concepts présentés sont immédiatement mis en pratique, par des cas concrets, pour renforcer l'appropriation et la maîtrise.

Des méthodes d'animation qui favorisent la « participation active positive », en associant les participants, par des phases de prise de conscience, d'apport de connaissance, d'entraînement.

LES MOYENS PEDAGOGIQUES

Salle spacieuse, disposition des tables en « U », équipée d'un vidéoprojecteur, de 2 paperboard, d'un écran. Remise au participant de différents supports pédagogiques tels que : un support de formation, annexes, synthèse, mémo pocket...

MODALITE DE VALIDATION

- Rédaction d'un plan de développement personnel ou plan d'action clients en fin de formation : engagement sur des actions à venir
- Fiche d'évaluation individuelle de chaque participant

CONDITIONS DE LA DEMANDE DE PRISE EN CHARGE DE LA FORMATION

Afin de réaliser la demande de prise en charge du financement de cette formation, merci de transmettre les éléments ci-dessous indispensables et obligatoires pour garantir le remboursement des coûts pédagogiques (formation), du coût salarial et des frais annexes engagés pour suivre cette formation, selon le cas :

Pour les artisans salariés « Métiers de la Couverture »

- . **En amont de la formation :**
 - Programme de formation remis par l'organisme de formation,
 - Bulletin d'inscription valant convention signée par vos soins, comportant les dates, le lieu et le coût fixé de la formation ainsi que la date de naissance,
 - La dernière fiche de paie,
- a. **En aval de la formation :**
 - La facture acquittée transmise par Mercuri International, votre prestataire formation ainsi que la feuille d'épargne, l'attestation de fin de formation

La gestion sera assurée votre OPCO, CONSTRUCTYS, en la personne de Mme ALVES et la base de remboursement est de :

- Pour les entreprises de – 11 salariés de : 22 €/heure de formation,
- Pour les entreprises de 11 à – de 299 salariés de : 30 €/heure de formation

Pour les gérants « Métiers de la Couverture »

- b. **En amont de la formation :**
 - Programme de formation remis par l'organisme de formation,
 - Bulletin d'inscription valant convention signée par vos soins, comportant les dates, le lieu et le coût fixé de la formation ainsi que la date de naissance,
- c. **En aval de la formation :**
 - La facture acquittée transmise par Mercuri International, votre prestataire formation ainsi que la feuille d'épargne et l'attestation de fin de formation

La gestion sera assurée votre OPCO, FAFCEA, et la base de remboursement portera sur 28 € ht/h formation.

Ce qui est conseillé aussi bien par votre OPCO et par vos partenaires, est :

- De régler directement le montant de la formation soit 537,60 € TTC par chèque à l'ordre Mercuri International, votre prestataire formation lors de l'envoi du bulletin d'inscription
- De transmettre à votre OPCO dans un 1^{er} temps les documents nécessaires à la prise en charge de la formation et enfin à l'issue de la formation, d'envoyer la facture acquittée, le programme pédagogique transmis par Mercuri International et la feuille d'épargne (feuille de présence), l'attestation de fin de formation pour déclencher le remboursement du coût pédagogique de la formation