



## 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 - 125, allée du Bois – 06140 Vence
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 résidentiel **interentreprises** réunissant à titre individuel 12 participants maximum. Le nombre minimal de participants au séminaire est de six personnes. Si le nombre de participants est inférieur à ce chiffre, FORMATION-NEGOCIATION.COM se réserve le droit d'annuler le séminaire. Lorsqu'un participant est inscrit à une session « inter », une réservation d'hôtel est automatiquement faite à son nom par nos services. En cas d'annulation de la formation, merci de prévenir l'hôtel qui facturera le prix de la chambre si il n'était pas informé au plus tard, 48 heures avant l'ouverture de la formation. Les instructions pratiques sont adressées au participant un mois avant le séminaire.

Le prix par participant est indiqué sur chaque module de formation.

### FORMATION-NEGOCIATION.COM

Siège social : 16, rue de la Comète – 75007 PARIS - Sarl au capital de 10 000 Euros  
Siret : 502 704 711 00014 - Code APE : 7022Z

Adresse commerciale : 125, allée du Bois - 06140 Vence - Tél. 04 93 24 07 30 - 06 74 02 04 24  
Site internet : [www.formation-negociation.com](http://www.formation-negociation.com)  
Email : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)



12. **Stage "Intra - entreprise"** : Il s'agit d'un séminaire résidentiel réunissant 12 participants d'**une même entreprise**. Le nombre minimal de participants au séminaire est de 8 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 six, 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.
  - 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 et, s'il est nécessaire, pour un technicien audiovisuel.
  - Le coût de formation est indiqué sur chaque module de formation et dans le bon de commande.
13. **Journée de « rappel - bilan »**: 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 de formation 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. 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.
15. **Annulation à l'initiative du client**
- Par email à l'adresse suivante : [annulation@formation-negociation.com](mailto:annulation@formation-negociation.com)
  - Par courrier à l'adresse commerciale suivante : FORMATION-NEGOCIATION.COM – 125, allée du Bois – 06140 Vence
- Dans le cas où cet avis nous parviendrait 20 jours ouvrés avant la date prévue du séminaire, la moitié du prix du séminaire (50%) sera due, exception faite des cas de force majeure sur justificatif.
  - 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.
  - 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.
16. **Remplacements**
- Les remplacements de participants sont admis à tout moment sur communication écrite des noms et coordonnées du participant remplaçant au plus tard 48h 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 – 125, allée du Bois – 06140 Vence
17. **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 animateurs, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.
  - Si le nombre de participants à une formation est inférieur à 6 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.
18. Le client s'engage à indemniser FORMATION-NEGOCIATION.COM pour tous dommages et pertes concernant le matériel en cas d'entreposage dans des locaux relevant du client ou tout mauvais usage par le client et son personnel.

**FORMATION-NEGOCIATION.COM**

Siège social : 16, rue de la Comète – 75007 PARIS - Sarl au capital de 10 000 Euros  
Siret : 502 704 711 00014 - Code APE : 7022Z

Adresse commerciale ; 125, allée du Bois - 06140 Vence - Tél. 04 93 24 07 30 - 06 74 02 04 24  
Site internet : [www.formation-negociation.com](http://www.formation-negociation.com)  
Email : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)



#### 19. Conditions de règlement :

- L'entreprise s'engage à régler FORMATION-NEGOCIATION.COM de l'ensemble des frais pédagogiques à **réception de facture**.
  - Pour les collectivités locales et les entreprises du secteur public, le paiement s'effectue après service fait.
  - Pour les **formations interentreprises, 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**.
20. 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 1,3% par mois, calculée avec un taux d'intérêt annuel égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal. En formule interentreprises, les frais annexes (hébergement, restauration) sont à régler directement auprès de l'établissement d'accueil.
21. Si le règlement est opéré par un organisme tel que OPCA, FAF, OPCAREG ou autre, le stage ne pourra débuter que lorsque les instructions concernant la formation ont été données et que les fonds sont disponibles auprès de l'Organisme gestionnaire des fonds de formation. L'entreprise devra préciser dans sa commande le nom de l'organisme payeur. Sans mention spécifique, la facture pédagogique sera systématiquement émise au nom de l'Entreprise, charge à elle de se faire rembourser obligatoirement auprès de son organisme gestionnaire des fonds.

#### 22. 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)
23. 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.
24. Litiges : tout différend qui ne trouverait pas un règlement amiable sera soumis à l'appréciation de la juridiction compétente du Tribunal de Nice (06).

#### FORMATION-NEGOCIATION.COM

Siège social : 16, rue de la Comète – 75007 PARIS - Sarl au capital de 10 000 Euros  
*Siret* : 502 704 711 00014 - *Code APE* : 7022Z

Adresse commerciale ; 125, allée du Bois - 06140 Vence - Tél. 04 93 24 07 30 - 06 74 02 04 24  
Site internet : [www.formation-negociation.com](http://www.formation-negociation.com)  
Email : [contact@formation-negociation.com](mailto:contact@formation-negociation.com)