



Formations commerciales intensives

Choisissez une formation commerciale vraiment terrain

Spécialistes en formations commerciales intensives, nous entraînons et préparons les équipes de vente, managers et commerciaux, à être plus performantes sur le terrain.

Notre leitmotiv : le concret

Pour nous contacter : 01 34 51 07 26 - contact@emesconseil.com
www.emesconseil.com

Découvrez nos stages en détail



2010

Vente en face à face

- Perfectionnement intensif aux techniques de vente ▪ 3
- Transformer les objections des clients en chiffre d'affaires ▪ 4
- Objectif : marges – Perfectionnement intensif à la négociation commerciale ▪ 5
- Booster ses ventes grâce au financement ▪ 6
- Savoir conclure ses ventes ▪ 7
- Les clés de la vente pour non initiés ▪ 8
- Créateurs d'entreprise : décrochez vos premiers clients ▪ 9
- Savoir se vendre pour décrocher un emploi ▪ 10

Efficacité commerciale au téléphone

- Prospection téléphonique intensive: décrocher son téléphone pour décrocher des rendez-vous ▪ 11
- Développer son expertise pour mieux vendre par téléphone ▪ 12
- Professionnaliser la relation client pour faire la différence ▪ 13

Management commercial

- Le management commercial 100% concret ▪ 14
- S'affirmer pour résoudre les situations difficiles en management commercial ▪ 15
- Manager une équipe de téléprospecteurs et de télévendeurs ▪ 16

Bulletin d'inscription

▪ 17

Conditions de participation

▪ 18

« Si l'important n'est pas de gagner, pourquoi compte-t-on les points ? » Vince Lombardi

Banalisation de l'offre, produits et services qui ont tendance à se ressembler, concurrence exacerbée, clients hyper sollicités... Plus que jamais, c'est bien le commercial qui doit faire la différence. Etre simplement bon est devenu le minimum requis. Aujourd'hui, il convient d'être incontestable. Ce stage est destiné à ceux qui veulent développer leurs compétences commerciales pour booster leurs ventes.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les techniques de vente gagnantes et les comportements efficaces face à un client sur le terrain aujourd'hui
- Perfectionner son approche commerciale
- Développer sa capacité à vendre plus
- Renforcer son plaisir de vendre
- Savoir faire jouer la recommandation clients pour multiplier ses ventes



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial souhaitant muscler ses techniques de vente pour développer ses performances
- Sur un secteur concurrentiel vous obligeant à faire la différence
- A la recherche de clés pratiques pour renforcer votre capacité à vendre

Ce qui vous attend...

Techniques et comportements gagnants pour faire d'emblée la différence en face à face

- . Comment effectuer une entrée en matière attractive et afficher son professionnalisme
- . Les facteurs de confiance à faire jouer dès les premiers instants
- . Se positionner de façon différenciante pour sortir des discours convenus

Explorer en profondeur les besoins et les motivations du client

- . Convaincre par la qualité de son approche et poser les « questions qui font vendre »
- . Déceler ce que le client attend vraiment et cerner les véritables enjeux
- . Maîtriser la chaîne de décision pour y voir clair dans le processus d'achat du client

Comment muscler sa force de conviction pour orienter vers la vente

- . Les règles pratiques pour « argumenter utile » et donner envie de vous suivre
- . Valoriser son offre sans tomber dans les schémas banalisés
- . Les bons réflexes lorsque l'on annonce son prix et les erreurs qui coûtent cher

Traiter les objections des clients avec aisance pour mieux conclure

- . Zoom sur les objections rencontrées au quotidien
- . Comment gérer son émotion lorsque le client ne joue pas votre jeu
- . Techniques performantes de traitement d'objections et réponses sur-mesure

Maîtriser les clés pour emporter la décision

- . Les techniques de conclusion qui favorisent la vente
- . Savoir utiliser les boosters de vente pour accélérer la concrétisation
- . Règles et méthodes pratiques lorsqu'il faut relancer pour rester dans la course et conclure la vente

Gérer judicieusement l'après conclusion pour doper ses ventes

- . Sécuriser la relation et construire sa stratégie de fidélisation
- . Le cross selling utile ou comment faire des ventes complémentaires
- . Savoir s'y prendre pour obtenir des recommandations fructueuses

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Pas de théorie inutile, des apports modernes éprouvés sur le terrain, directement applicables
- Des exercices individuels et en équipe sont effectués avec accompagnement permanent du consultant
- De nombreuses mises en situation d'entretiens de vente en face-à-face très concrètes sont réalisées, adaptées au contexte de chacun pour une progression immédiate des compétences
- Les participants sortent de cette formation intensive en ayant déjà mis en pratique les apports du stage pour être rapidement opérationnels

Nous vous accueillons à Paris les :

- 13 et 14 septembre 2010
- 6 et 7 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

« Pour atteindre l'objectif final, je me concentre d'abord sur la préparation » David Douillet

« Envoyez-nous un courrier », « Nous avons déjà un fournisseur », « Cela dépasse mon budget », « Vous êtes plus cher que vos concurrents », « Je vais réfléchir », « Je vais comparer »... Que ce soit en B to B ou B to C, rares sont les commerciaux parfaitement à l'aise devant les nombreuses objections de leurs prospects et clients. Comment faire la différence et ne pas se laisser déstabiliser ? En connaissant les techniques de réponses adaptées et en étant préparé ! Ce stage intensif est spécialement conçu en ce sens.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les attitudes et les techniques de vente spécifiques qui permettent de limiter le nombre d'objections
- Connaître les différentes techniques de traitement d'objections
- Se constituer un recueil individuel de réponses aux objections rencontrées sur le terrain



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial confronté régulièrement à des objections
- Manager commercial souhaitant muscler ses réponses face aux clients difficiles
- En contact avec la clientèle et désireux d'être plus à l'aise pour contrer les objections

Ce qui vous attend...

Déchiffrer les objections pour mieux y répondre

- . Le client dont rêve tout commercial et qui n'existe pas
- . Question gênante ou objection ?
- . Bien comprendre pourquoi les clients objectent, pour plus d'efficacité
- . L'intérêt pratique de distinguer plusieurs types d'objections

Traitement efficace contre les objections : mieux vaut prévenir que guérir

- . Ne pas donner le bâton pour se faire battre : attitudes et mots créateurs d'objections
- . Soigner ses techniques de vente pour limiter l'apparition d'objections dommageables
- . L'argumentation adaptée qui évite les objections inutiles

Savoir gérer ses émotions lorsque le client n'abonde pas dans votre sens

- . Les comportements à adopter face aux objections et les attitudes réflexes à oublier
- . Savoir lâcher prise... provisoirement
- . Comment réagir à l'agressivité en gardant la main

Déjouer les objections en douceur et accélérer ses ventes

- . Guide pratique des techniques de réponse aux objections en prospection et en vente
- . Ateliers pratiques et formalisation de réponses précises sur-mesure

Le cas spécifique des objections de prix

- . Bien annoncer son prix : premier rempart contre les objections
- . Techniques pour neutraliser les attaques multipliées sur le prix
- . Règles à respecter pour baisser son prix quand on ne peut pas faire autrement

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Les techniques communiquées dans ce stage sont très opérationnelles et applicables de suite
- Un travail approfondi est réalisé sur les objections rencontrées sur le terrain par chaque participant
- Chaque participant ressort avec un guide de réponses aux objections constituées sur-mesure et adaptées à son contexte professionnel
- De nombreux entraînements intensifs sont effectués pour une progression immédiate des compétences

Nous vous accueillons à Paris les :

- 14 et 15 juin 2010
- 14 et 15 octobre 2010
- 16 et 17 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Perfectionnement intensif à la négociation commerciale

2 jours

« Ne négociez pas avec vos peurs, mais n'ayez pas peur de négocier » John F. Kennedy

Face à un client qui a beau jeu de dire que vous êtes trop cher ou confronté à un acheteur sommé de limiter les dépenses, les approximations ne sont pas de mise. Aujourd'hui, mieux vaut être bien armé pour négocier. Alors que beaucoup de commerciaux avouent le faire de façon intuitive, ce stage intensif, 100 % concret, donne les clés pratiques pour négocier efficacement avec des méthodes et des outils simples à utiliser.

A quoi sert ce stage ?

- Structurer et professionnaliser ses négociations
- Savoir mieux résister aux demandes de concession sur son offre
- Adopter les comportements gagnants pour s'affirmer avantageusement en négociation
- Y voir plus clair dans le jeu de vos interlocuteurs quand ils négocient
- Maîtriser les techniques des meilleurs négociateurs pour faire des ventes en préservant ses marges



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial évoluant sur un secteur très concurrentiel où les clients négocient facilement
- Régulièrement confronté à des attaques sur vos prix et vos conditions financières
- Désireux de maîtriser la situation face à des acheteurs aguerris et des clients difficiles

Ce qui vous attend...

Savoir que la plupart des négociations se gagnent... avant la négociation

- . Discerner les réels enjeux et identifier les curseurs de pouvoir du client pour avoir un coup d'avance
- . Définir son périmètre de négociation avec la méthode des « 3 objectifs »
- . Etablir sa stratégie de négociation en hypothèse pessimiste pour rester optimiste
- . Préparer les contreparties que l'on souhaite obtenir et anticiper les différents scénarios possibles avant le match

Comment contrer les attaques sur son prix et ses conditions

- . Quand et comment annoncer avantageusement son prix : premier rempart contre les négociateurs
- . Maîtriser la règle fondamentale de la négociation : « Pas de négociation »
- . Mettre en avant les points de différenciation
- . Techniques pour traiter judicieusement les objections de prix et constitution de réponses sur-mesure

Règles à respecter pour baisser ses conditions quand on ne peut pas faire autrement

- . Toujours rester centré sur l'objectif sans céder aux sirènes du chiffre d'affaires
- . Savoir utiliser aux bons moments l'arme redoutable du silence en négociation
- . Manier astucieusement le levier de la réciprocité pour se faire respecter et tempérer les ardeurs de l'adversaire
- . L'art de manquer de vigueur et de réactivité dans les efforts consentis

Dénouer les tensions et maîtriser les clés de la négociation en situation difficile

- . L'arme des meilleurs négociateurs : mettre ses émotions de côté et faire preuve d'assertivité
- . Savoir plier mais ne pas rompre en pratiquant le « lâcher prise »
- . Déjouer les tentatives de déstabilisation des acheteurs confirmés : le retardataire, l'accro au portable, le pressé, le menaçant, le faux ami, le silencieux...
- . Ces attitudes et expressions qui trahissent vos émotions et peuvent saboter votre négociation

Conclure favorablement sa négociation

- . Techniques pour engager le client vers un accord sans attendre qu'il ne conclue de lui-même
- . Utiliser ses solutions de repli s'il faut s'y prendre à plusieurs fois pour concrétiser
- . Savoir dire non et joindre les actes à la parole
- . Verrouiller les points d'accords et sécuriser sa négociation

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Toutes les phases de la négociation sont abordées de façon terrain dans une logique simple, sans développement théorique inutile
- Certains exercices sont filmés pour une meilleure prise de conscience et une progression immédiate des compétences
- De nombreuses mises en situation sont effectuées, avec étude approfondie et personnalisée des cas rencontrés par chaque stagiaire sur le terrain
- Les participants sortent de cette formation intensive en ayant déjà mis en pratique les apports du stage pour être rapidement opérationnels

Nous vous accueillons à Paris les :

- 8 et 9 juillet 2010
- 26 et 27 octobre 2010
- 16 et 17 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Booster ses ventes grâce au financement

1 jour

« La moindre des choses vaut beaucoup d'argent, et beaucoup d'argent ne vaut pas grand-chose » Pierre Dac

Véritable aide à la vente, le financement est bien souvent le sésame qui permet d'emporter la décision. Grâce à ce stage, vous saurez manier cet outil puissant et ainsi mieux lutter contre les objections de prix, réduire les remises, monter en gamme, faire des ventes additionnelles et tout simplement vendre plus.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les incontournables du financement pour mieux se l'approprier
- Proposer astucieusement un financement
- Argumenter de façon convaincante sur le financement et accélérer ses ventes



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Vendeur en boutique, en magasin ou à domicile
- Commercial sur des stands et salons
- Commercial en show-room
- Manager commercial
- Amené à vendre en B to C et désireux de développer votre chiffre d'affaires

Ce qui vous attend...

Le financement : pas de ça chez nous !

- . Les meilleurs faux prétextes pour ne pas proposer de financement
- . Les 4 forces du financement pour booster ses ventes
- . Savoir maîtriser en 10 minutes les caractéristiques techniques du financement

La question danger du budget

- . Comment vaincre le tabou du budget
- . Les mots et attitudes qui fâchent lorsqu'on parle « prix »
- . Maîtriser les bonnes approches pour découvrir le budget du client

Stratégies gagnantes pour vendre un financement

- . Comment susciter l'intérêt du client sur le sujet
- . La technique des « 4 temps » pour réaliser des ventes avec financement
- . Maîtriser les arguments du financement qui déclenchent la vente
- . Eviter les pièges de l'annonce du prix

Contre les objections des clients concernant le financement

- . Avoir les bons réflexes quand il s'agit de financement
- . Les techniques des meilleurs commerciaux pour déjouer les objections les plus fréquentes

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Le financement est abordé de façon terrain et 100 % concrète
- L'approche et les techniques sont adaptées au secteur d'activité de chacun
- De nombreux entraînements sont réalisés pour que chaque participant sorte du stage en sachant vendre un financement avec aisance

Nous vous accueillons à Paris les :

- 1 juin
- 27 octobre 2010

590 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

« *Agissez comme s'il était impossible d'échouer* » Winston Churchill

Une écrasante majorité de commerciaux exprime le souhait de concrétiser plus facilement. Quand faut-il conclure ? Comment mener la conclusion de son entretien de vente ? Pourquoi certaines négociations n'aboutissent pas alors que l'on était bien engagé ? Comment relancer ? Quelles sont les solutions pour l'emporter plus souvent ? Les questions sont nombreuses. Ce stage a pour but d'apporter des réponses concrètes pour faciliter la concrétisation de ses ventes, car en la matière, c'est clairement le professionnalisme qui fait la différence.

A quoi sert ce stage ?

- Anticiper et préparer une conclusion réussie tout au long de l'entretien de vente
- Etre plus à l'aise et adopter les attitudes qui facilitent la concrétisation
- Muscler ses réponses aux objections qui entravent les ventes
- Maîtriser les techniques de conclusion qui fonctionnent sur le terrain
- Savoir quand et comment relancer pour pouvoir l'emporter



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial ou technico-commercial devant améliorer son taux de concrétisation
- Manager commercial ayant besoin d'optimiser l'efficacité de ses entretiens de vente
- Commercial désireux d'être plus à l'aise et plus efficace pour conclure

Ce qui vous attend...

Pour gagner la course, mieux vaut bien courir dès le départ

- . Savoir conclure, c'est d'abord savoir commencer
- . Bien décrypter le processus de décision du client pour mieux finaliser
- . Quand et comment aller chercher des accords intermédiaires
- . Les différents virages à bien négocier lors de l'entretien de vente

Psychologie pratique à maîtriser pour mieux concrétiser

- . Les freins des clients à identifier pour gérer les blocages
- . Quand la peur de conclure du commercial rencontre la peur de s'engager du client
- . La bonne gestion de ses émotions, caractéristique des meilleurs vendeurs
- . Garder la main et savoir dire non pour obtenir un oui

Déjouer les objections les plus gênantes pour conclure ses ventes

- . Mise au point sur les objections spécifiques de fin d'entretien de vente
- . Techniques « terrain » de traitement d'objections et réponses sur-mesure
- . Les bons réflexes pour conclure au bon prix

Les techniques de conclusion qui favorisent la vente

- . Les moments opportuns et les signaux d'achat à ne pas laisser passer
- . Techniques terrain pour amener la conclusion et faire s'engager le client
- . Les boosters de vente ou comment accélérer la concrétisation
- . Passage en revue des erreurs qui coûtent cher lors de la conclusion

Quand la vente se joue sur l'efficacité des relances

- . Les bons réflexes lorsqu'on ne peut pas vendre au premier entretien
- . Comment relancer avantageusement par mail et téléphone
- . Savoir fidéliser un prospect pour qu'il devienne client

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Ce stage intensif aborde de façon approfondie les techniques et les attitudes à adopter en matière de conclusion aujourd'hui
- Pas de théorie inutile, les apports effectués sont très terrain
- De nombreux entraînements adaptés au contexte professionnel des participants sont réalisés pour une progression immédiate des compétences

Nous vous accueillons à Paris les :

- 7 et 8 juin 2010
- 27 et 28 septembre 2010
- 29 et 30 novembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

« Si vous ne savez pas où vous allez, vous vous retrouverez sûrement ailleurs » David Campbell

Mieux vaut être bien armé aujourd'hui lorsque l'on est en contact avec la clientèle, pour réussir ses approches commerciales et réaliser des ventes. Ce stage intensif, très pratique, vous permettra d'appréhender et d'acquérir les rouages de la vente moderne pour professionnaliser votre démarche et être réellement efficace sur le terrain.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les techniques de vente et les comportements gagnants sur le terrain commercial
- Adopter les bons réflexes avec un client pour faire la différence
- Développer ses compétences commerciales pour obtenir des résultats rapidement
- Adapter les outils de la vente moderne à son propre style et prendre plaisir à vendre



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial junior souhaitant maîtriser les techniques commerciales pour développer ses ventes
- Non spécialiste de la vente ayant besoin de développer sa pratique commerciale et son aisance avec des clients
- Une personne dont le poste évolue vers une fonction plus commerciale avec des objectifs à la clé
- Désireux de partir sur de bonnes bases

Ce qui vous attend...

Réussir son entrée en matière face à un client

- . Ce que le client attend que vous fassiez mais qu'il ne vous demandera jamais
- . Savoir prendre en douceur le leadership sur l'entretien de vente
- . Comment sortir du lot d'emblée et faire la différence avec les autres commerciaux

Appréhender les pistes de collaboration et les réels enjeux

- . Bien cerner le client et maîtriser les questions qui font vendre
- . Techniques qui sortent des sentiers battus pour vraiment développer sa capacité d'écoute en entretien de vente
- . Dépasser les simples besoins du client et établir un diagnostic en profondeur

Muscler sa capacité à convaincre pour orienter vers la vente

- . Comment argumenter avec impact sans jouer les « vendeurs »
- . Ces réflexes et ces gestes qui nous pénalisent sans qu'on le sache
- . Savoir annoncer son prix avantageusement avec naturel

Faire la différence par un traitement efficace des objections des clients

- . Passage en revue de toutes les objections rencontrées en face-à-face
- . Les comportements astucieux à privilégier et les attitudes naturelles à vite oublier
- . Techniques « terrain » pour déjouer les objections et réponses sur-mesure

Savoir conclure pour emporter la décision

- . Les clés pratiques pour conclure plus efficacement
- . Les boosters de vente ou comment accélérer favorablement la prise de décision
- . Comment relancer judicieusement quand on ne peut pas vendre immédiatement

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Pas de théorie inutile, des apports techniques actuels très terrain et directement applicables
- De nombreuses mises en situation et des entraînements adaptés au contexte professionnel de chacun pour une progression immédiate des compétences
- Les participants sortent de cette formation en ayant déjà mis en pratique les apports de ce stage intensif pour être immédiatement opérationnels

Nous vous accueillons à Paris les :

- 1 et 2 juillet 2010
- 18 et 19 octobre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

« Pour voir loin, il faut y regarder de près » Pierre Dac

Comment trouver des clients quand on est jeune entrepreneur ? Comment être guidé dans sa démarche de prospection ? Comment se différencier d'une concurrence soutenue sur des marchés où les produits et les services tendent à se ressembler rapidement ? Les clients ne nous attendent pas, surtout lorsque l'on manque d'expérience et de références. Ce stage intensif très terrain donne au créateur d'entreprise les armes pour gagner des clients et gonfler son chiffre d'affaires.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les techniques de prospection et de vente modernes pour développer son propre business
- Professionnaliser son approche commerciale et booster ses ventes



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Créateur d'une entreprise en démarrage
- Auto entrepreneur voulant prendre de l'ampleur dans sa nouvelle activité
- Futur créateur d'entreprise qui souhaite anticiper et réussir sa démarche commerciale

Ce qui vous attend...

Aller chercher les clients sans attendre qu'ils viennent d'eux-mêmes

- . Décrocher des prospects avant de décrocher des clients : comment se constituer un fichier qualifié, effectuer un mailing ciblé et commencer à se faire connaître
- . Pas de mailing efficace sans phoning : les clés pour bien démarrer une campagne de prospection

Maîtriser le téléphone, outil indispensable pour se développer

- . Savoir être percutant au téléphone et adopter les attitudes et les formulations gagnantes
- . Tous ces réflexes qui nous desservent au téléphone sans qu'on le sache
- . Techniques de franchissement de barrages « terrain » qui fonctionnent le mieux avec les assistantes

Savoir vendre un rendez-vous avec le décideur en surmontant les réticences

- . Comment susciter l'intérêt par téléphone et se démarquer lorsque l'on manque d'expérience et de références
- . Se constituer un argumentaire d'appel souple et individualisé en évitant de vendre par téléphone
- . Techniques pour déjouer les objections rencontrées au téléphone et formalisation de réponses adaptées
- . Règles à respecter pour proposer et verrouiller un rendez-vous

Mettre d'emblée tous les atouts de son côté face à un client potentiel

- . Les facteurs de confiance à faire jouer dès les premiers instants pour faire la différence en face-à-face
- . Convaincre par la qualité de son approche et poser les « questions qui font vendre »
- . Maîtriser la chaîne de décision pour y voir clair dans le processus d'achat du client

Pourquoi vous plutôt que vos concurrents ?

- . Se démarquer par un positionnement différenciateur en mettant en avant ses atouts et ses forces
- . Règles pratiques pour donner envie de vous suivre et valoriser son offre sans tomber dans les schémas banalisés

- . Les bons réflexes pour annoncer avantageusement son prix et les erreurs qui coûtent cher

Quand les clients se gagnent par un bon traitement des objections sur le terrain

- . Zoom sur les objections rencontrées lorsque l'on dirige une entreprise récente ou en démarrage
- . L'importance de savoir gérer son émotion lorsque le client ne joue pas votre jeu
- . Techniques performantes de traitement d'objections et constitution de réponses sur-mesure

Savoir contrer les attaques spécifiques sur le prix

- . Les bons réflexes à adopter face aux objections multipliées sur le prix
- . Règles à respecter pour faire face aux demandes d'effort sur ses conditions et négocier favorablement en face-à-face
- . Comment verrouiller sa négociation en préservant ses marges

Maîtriser les clés pour finaliser et décrocher un nouveau client

- . Soigner sa conclusion en adoptant des techniques qui favorisent la vente
- . Savoir utiliser les boosters de vente pour accélérer la concrétisation
- . Marche à suivre quand il faut relancer pour conclure la vente

Capitaliser sur chaque client pour accélérer son développement

- . Sécuriser la relation et construire sa stratégie de fidélisation
- . Le cross selling utile ou comment faire des ventes complémentaires lorsque l'on est « dans la place »
- . Comment favoriser le bouche à oreille et obtenir des recommandations fructueuses de la part de ses clients

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Un cycle de formation complet pour les créateurs d'entreprise, allant de la préparation de la prospection jusqu'à l'après conclusion sur le terrain
- Pas de théorie inutile, des apports modernes éprouvés sur le terrain, directement applicables
- Entraînement intensif à la prospection téléphonique avec enregistrement, passage d'appels réels et débriefings personnalisés du formateur. Il est demandé à chaque participant de venir avec un fichier d'appels
- Nombreuses mises en situation d'entretiens de vente en face-à-face adaptées au contexte de chacun pour une progression immédiate des compétences
- Les participants sortent de cette formation intensive en ayant déjà mis en pratique les apports du stage pour être rapidement opérationnels

Nous vous accueillons à Paris les :

- 7, 8 et 9 juin 2010
- 1,2,3 novembre

1 650 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Savoir se vendre pour décrocher un emploi

2 jours

« L'avenir ne se prévoit pas, il se prépare » Maurice Blondel

Comment faire la différence quand on recherche un emploi ? Comment être efficace en entretien d'embauche ? Comment recueillir les suffrages des recruteurs ? Quelles sont les erreurs à éviter ? Sur un marché de l'emploi où la liste des prétendants est souvent longue pour un seul poste, savoir se vendre est devenu une priorité. Et cela ne s'improvise pas. Ce stage intensif très concret apporte les clés pratiques pour y parvenir et mettre tous les atouts de son côté dans sa recherche d'emploi.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les techniques pour réussir un entretien d'embauche
- Développer les réflexes comportementaux attendus par les recruteurs aujourd'hui
- Perfectionner la présentation de son CV et de sa lettre de motivation
- Être à l'aise pour répondre aux questions et aux objections des employeurs
- Savoir mener un entretien téléphonique avec un recruteur et gérer un entretien collectif



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Chercheur d'emploi ayant besoin de muscler son approche face à des recruteurs
- A la recherche de méthodes pratiques pour faire la différence dans votre recherche d'emploi

Ce qui vous attend...

Savoir que la plupart des recrutements se gagnent... avant l'entretien

- . Se différencier par un CV attractif et une lettre de candidature ou de motivation percutante
- . Préparer judicieusement son entretien d'embauche en se mettant dans la peau d'un futur employé
- . Comment chiffrer ses prétentions salariales et être prêt à les « vendre »

Techniques et comportements gagnants pour faire d'emblée la différence en entretien

- . Les clés pour effectuer une entrée en matière attractive et afficher de la légitimité
- . Les facteurs de confiance à faire jouer dès les premiers instants
- . Adopter un positionnement différenciateur et sortir des discours convenus

Comment muscler sa force de conviction pour se distinguer favorablement

- . Savoir vraiment écouter et le prouver : les techniques astucieuses à utiliser en entretien
- . Les règles pratiques pour « argumenter utile » et donner envie de vous embaucher
- . « Faire parler » son CV au-delà des mots que le recruteur a sous les yeux
- . Devenir incontestable sur ses critères de motivation pour être convaincant

Séduire par la qualité de sa démarche

- . Vendre avantagement ses compétences pour le poste à pourvoir
- . Marche à suivre pour être efficace lorsque l'on est mis à l'épreuve par des mises en situation et des questions techniques

- . Comment répondre avec pertinence aux questions destinées à cerner sa personnalité
- . Poser les questions qui font la différence sans tomber dans les schémas banalisés

Traiter les objections des recruteurs avec aisance pour mieux convaincre

- . « Vous avez peu d'expérience », « Vous êtes jeune pour le poste », « Vous n'avez pas beaucoup bougé »... Mise au point sur les objections des recruteurs
- . Comment gérer son émotion lorsque votre interlocuteur n'abonde pas dans votre sens
- . Techniques performantes de traitement d'objections en entretien et constitution de réponses sur-mesure

Savoir s'adapter aux circonstances

- . Les clés pour réussir un entretien téléphonique et démontrer ses aptitudes
- . Comment réussir un entretien collectif en se distinguant tout en respectant le groupe

Rester dans le jeu jusqu'à la fin et bien gérer l'après entretien

- . Les points à mettre en avant en fin d'entretien, les pièges de la synthèse à chaud
- . Maîtriser la chaîne de décision et soigner la dernière impression
- . Règles et méthodes pratiques lorsqu'il faut relancer pour rester dans la course

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Chaque participant est coaché individuellement de façon poussée pour une progression immédiate de ses compétences et repart avec les solutions à ses problématiques propres
- De multiples simulations d'entretiens et des ateliers pratiques sont effectués pour sortir de ce stage en maîtrisant les techniques gagnantes face à un recruteur
- Cette formation est effectuée dans un climat constructif favorable aux échanges

Nous vous accueillons à Paris les :

- 28 et 29 juin 2010
- 9 et 10 novembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Prospection téléphonique intensive : décrocher son téléphone pour décrocher des rendez-vous

2 jours

« Le propre du téléphone, c'est de sonner à l'improviste » Robert Soulières

Ne tournons pas autour du pot : prospecter par téléphone pour obtenir des rendez-vous n'enthousiasme pas grand monde. Répétitivité des appels, faible proportion de succès, humeur approximative des prospects... la bonne volonté ne suffit pas et aujourd'hui encore moins qu'hier, la prospection téléphonique ne supporte l'approximation. Cette activité exigeante requiert des techniques pointues pour faire réellement la différence et ainsi renforcer son mental. Ce stage intensif apporte à chaque participant des méthodes incontestables et des réponses concrètes pour décrocher des rendez-vous utiles afin de développer sa clientèle.

A quoi sert ce stage ?

- Maîtriser les bonnes pratiques et chasser les mauvais réflexes lorsqu'on prospecte par téléphone
- Mieux franchir les barrages des assistantes avec des techniques modernes
- Bâtir et valider un vrai argumentaire d'appel adaptable et personnalisé
- Savoir comment répondre aux objections et réagir aux situations difficiles
- Obtenir des rendez-vous utiles



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Téléprospecteur en B to B ou B to C
- Commercial ayant besoin d'obtenir des rendez-vous pour élargir sa clientèle
- Assistant commercial chargé de prendre des rendez-vous par téléphone

Ce qui vous attend...

Les bons réflexes... et les autres

- . Les clés pratiques pour être percutant au téléphone
- . Les mots et les attitudes qui aident à obtenir un rendez-vous
- . Toutes ces expressions qui « fâchent » sans qu'on le sache
- . Comment qualifier en permanence ses fichiers

Pour en finir avec les techniques de franchissement de barrages qui ont fait leur temps

- . Résister à la tentation de sous-estimer les assistantes
- . Construire son « plan a » et son « plan b »
- . Comment répondre efficacement aux objections de barrage
- . Techniques pratiques pour obtenir le décideur

Savoir vendre un rendez-vous au décideur

- . Comment susciter l'intérêt d'emblée et se démarquer
- . L'argumentaire d'appel souple et individualisé
- . Les pièges du script rigide
- . Techniques pour proposer et verrouiller un rendez-vous

Quand les rendez-vous se gagnent par un bon traitement des objections

- . Mise au point sur les objections rencontrées en prospection téléphonique
- . Les attitudes naturelles qu'il faut vite oublier et celles à privilégier
- . Techniques « terrain » de traitement d'objections et réponses sur-mesure
- . Comment réagir aux mauvais accueils et à l'agressivité en gardant la main

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- De nombreux entraînements intensifs sont effectués au cours de ce stage. Ils sont adaptés spécifiquement au contexte professionnel des participants
- Des appels sont enregistrés pour une meilleure prise de conscience et une progression immédiate des compétences
- Les participants sont amenés à effectuer des appels réels, avec débriefing personnalisé du formateur
- Il est demandé à chaque participant de venir avec un fichier d'appels

Nous vous accueillons à Paris les :

- 21 et 22 septembre 2010
- 16 et 17 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

« Le téléphone ne donne au locuteur qu'une seule chance » Alain de Botton

Répétitivité des appels, clients de plus en plus sélectifs, concurrence incessante, routine inévitable du quotidien... Vendre par téléphone nécessite aujourd'hui de maîtriser des méthodes pointues et adaptées. Perfectionnement intensif à la vente par téléphone, ce stage est spécialement conçu pour prendre plaisir à vendre et améliorer son taux de succès.

A quoi sert ce stage ?

- Muscler son efficacité commerciale au téléphone
- Mener avantagement des entretiens téléphoniques avec des clients difficiles
- Adopter les bonnes pratiques pour relancer utilement et emporter la décision
- Prendre plaisir à conduire des entretiens de vente par téléphone
- Améliorer son taux de concrétisation



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Commercial souhaitant faire progresser ses performances commerciales au téléphone
- Télévendeur désireux de franchir un cap dans son activité
- Toute personne amenée à vendre ses services par téléphone

Ce qui vous attend...

Techniques et comportements gagnants pour se démarquer d'emblée au téléphone

- . Les créateurs de confiance à maîtriser pour susciter l'intérêt et affirmer son professionnalisme au téléphone dès les premiers mots
- . Les formulations et les attitudes qui impactent favorablement vos interlocuteurs
- . Tous ces mots et expressions qui « fâchent » sans qu'on le sache
- . Quand il faut franchir des barrages : les techniques « terrain » qui fonctionnent le mieux avec les assistantes aujourd'hui

Convaincre par la qualité de son approche et poser les « questions qui font vendre »

- . La force de la trame d'appel souple et personnalisée, les pièges du script trop rigide
- . Amener le décideur à se dévoiler pour identifier les besoins et les enjeux
- . Savoir impliquer le client pour détecter toutes les opportunités commerciales

Comment renforcer sa force de conviction pour orienter vers la vente

- . Techniques pour argumenter de façon percutante au téléphone et donner envie de vous suivre
- . Valoriser judicieusement son offre sans tomber dans les schémas banalisés
- . Maîtriser les bons réflexes lorsque l'on annonce son prix et ses conditions, et éviter les erreurs qui coûtent cher

Déjouer les objections des clients avec aisance

- . Focus sur les objections rencontrées quotidiennement au téléphone
- . Comment gérer ses émotions lorsque le client ne joue pas votre jeu
- . Techniques performantes de traitement d'objections au téléphone et réponses sur-mesure

Savoir contrer les attaques spécifiques sur le prix au téléphone

- . Les bons réflexes à adopter face aux objections multipliées sur le prix
- . Règles à respecter pour faire face aux demandes d'effort sur ses conditions et négocier favorablement au téléphone
- . Comment verrouiller sa négociation en préservant ses marges

Maîtriser les clés pour emporter la décision

- . Techniques de conclusion qui favorisent la vente par téléphone
- . Savoir utiliser les boosters de vente pour accélérer la concrétisation
- . Les bonnes pratiques pour effectuer des relances constructives et conclure la vente

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Pas de théorie inutile sur la vente par téléphone, des apports terrain 100 % concrets
- Plusieurs exercices sont enregistrés et analysés avec le consultant pour que chacun travaille ses axes de progrès en temps réel
- De multiples mises en situation concrètes sont réalisées, adaptées spécifiquement au contexte professionnel de chaque stagiaire
- Les participants sont amenés à passer des appels réels, suivis d'un débriefing personnalisé

Nous vous accueillons à Paris les :

- 21 et 22 juin 2010
- 4 et 5 octobre 2010
- 13 et 14 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Professionaliser la relation client au téléphone pour faire la différence

2 jours

« La meilleure des publicités est un client satisfait » Bill Gates

C'est au téléphone que l'on se fait le plus couramment une idée de la qualité de vos services et de l'image de marque d'une entreprise. On dit que le téléphone n'a pas de visage. Il finit très vite par en avoir un aux yeux des clients qui exigent aujourd'hui plus que jamais une relation de qualité indiscutable. Ce stage donne des réponses concrètes pour cultiver sa différence et être un interlocuteur crédible et incontestable au téléphone avec ses clients.

A quoi sert ce stage ?

- Développer une qualité relationnelle indiscutable et permanente
- Se sentir à l'aise avec tout type de clients, même les plus difficiles
- Gérer les situations de tension au téléphone
- Éviter les multiples pièges que recèle le téléphone utilisé tous les jours de façon anodine
- Saisir les occasions de rebond commercial en appels entrants et sortants



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Collaborateur d'un service commercial
- Assistant commercial
- Régulièrement en contact avec des clients au téléphone

Ce qui vous attend...

Techniques et comportements gagnants pour se démarquer au téléphone

- . Les créateurs de confiance à faire jouer dès les premiers mots
- . Les bonnes formulations qui impactent votre image et celle de votre entreprise
- . Tous ces réflexes qui nous desservent au téléphone

Prendre la main quand les clients appellent

- . A la recherche des motivations réelles du client
- . Se démarquer par une écoute réellement différenciante
- . L'art d'apporter de l'information en réception d'appels
- . L'obligation de services

Emission d'appels : atteindre son but en évitant les obstacles

- . Techniques et savoir-faire pour franchir plus facilement les barrages
- . Savoir être percutant pour transmettre une information et obtenir un accord
- . Comment effectuer des relances constructives
- . Gérer avec pertinence les répondants et les boîtes vocales

Savoir réveiller le commercial qui est en nous

- . Une constante : susciter habilement l'intérêt sur son offre
- . Muscler sa capacité à rebondir commercialement
- . Techniques utiles pour déjouer les objections
- . Comment impliquer le client et s'affirmer commercialement

Approvoiser les clients mécontents

- . Règles à respecter et « fausses bonnes idées » face à la critique
- . Connaître les profils de clients difficiles au téléphone pour mieux les maîtriser
- . Comment réagir aux situations de tension et à l'agressivité

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Pas de théorie inutile sur la communication téléphonique, des apports techniques très terrain
- De nombreux entraînements intensifs sont effectués, adaptés spécifiquement au contexte professionnel de chaque participant
- Certains exercices sont enregistrés pour une meilleure prise de conscience et une progression immédiate des compétences

Nous vous accueillons à Paris les :

- 5 et 6 juillet 2010
- 21 et 22 octobre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Le management commercial 100% concret

2 jours

« *Puisqu'on ne peut pas changer la direction du vent, il faut apprendre à orienter les voiles* » James Dean

Aucun doute : la performance de vos commerciaux passe essentiellement par vous. Quand on est manager, le feeling et la bonne volonté ne suffisent pas. A l'issue de ce stage, vous allez rapidement pouvoir développer un management de proximité. Le but : fédérer votre équipe et aider vos collaborateurs à dépasser leurs objectifs pour réussir les vôtres.

A quoi sert ce stage ?

- S'approprier les bonnes pratiques en management commercial de proximité
- Se constituer une boîte à outils opérationnelle pour manager de façon efficace au quotidien



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Manager souhaitant découvrir ou redécouvrir les techniques efficaces pour bien manager son équipe commerciale
- Manager commercial désirant réactiver les bons réflexes au quotidien

Ce qui vous attend...

Coacher pour faire grandir

- . Les règles à respecter pour accompagner utilement ses commerciaux sur le terrain
- . Techniques pour faire progresser rapidement son équipe
- . Les erreurs qui coûtent cher en coaching

Montrer l'exemple

- . L'impact du management par l'exemple
- . Les attitudes gagnantes du manager de proximité
- . Les comportements hors-jeu

Animer son équipe commerciale pour qu'elle atteigne ses objectifs

- . Les mauvais réflexes dans le choix des moyens de communication
- . Les règles d'or pour faire un point collectif utile avec ses commerciaux
- . Techniques pour bien mener ses points individuels de suivi d'activité

Savoir déléguer

- . Comment passer d'homme orchestre à chef d'orchestre
- . Les étapes d'une délégation réussie
- . Les erreurs les plus fréquentes sur le terrain

Motiver ses commerciaux par la reconnaissance

- . Ce que vous êtes en droit d'attendre des membres de votre équipe
- . Ce qu'ils attendent réellement de vous sans jamais oser vous le demander
- . Techniques infaillibles pour démotiver... sans le savoir
- . Les clés pratiques de la motivation pour booster son équipe

Adapter son style de management

- . L'art de penser que tout le monde ne pense pas comme vous
- . Comment situer chaque membre de son équipe pour mieux le manager
- . Les styles de management à maîtriser pour faire monter en compétence son équipe

Savoir gérer les situations difficiles

- . Mener un entretien de recadrage constructif
- . Comment faire passer un message difficile
- . Les bons réflexes à connaître pour soutenir un collaborateur en difficulté

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Les techniques communiquées sont issues du terrain et immédiatement opérationnelles
- De nombreux entraînements intensifs sont effectués pour développer les bons réflexes
- Des solutions sont apportées aux problématiques de management de chaque participant
- Chacun est coaché individuellement de façon poussée pour une progression immédiate de ses compétences

Nous vous accueillons à Paris les :

- 8 et 9 juillet 2010
- 11 et 12 octobre 2010
- 13 et 14 décembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

S'affirmer pour résoudre les situations difficiles en management commercial

2 jours

« Le manager trop mou et le manager trop dur sont deux catastrophes » Carlos Ghosn

Manager n'est pas un long fleuve tranquille. Et l'on se sent parfois bien seul face à des personnalités difficiles, des résultats insuffisants, des messages délicats à faire passer, des situations conflictuelles à gérer... Que faire ? Que dire ? Comment réagir ? Parce que les galons ne suffisent pas, ce stage vous permettra d'acquérir les techniques pratiques pour affronter avec efficacité les situations complexes.

A quoi sert ce stage ?

- Etre mieux armé pour gérer les tensions, les mécontentements et les conflits dans son équipe
- Acquérir des techniques pratiques pour manager des personnalités difficiles
- Oser dire les choses et savoir comment les dire pour obtenir des résultats
- Savoir s'imposer dans l'adversité et créer un climat de confiance pour faire réussir son équipe commerciale



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Manager commercial souhaitant muscler son management en situation de tension

Ce qui vous attend...

Signes particuliers du manager efficace en situation délicate

- . Les attitudes réflexes à vite oublier
- . Muscler son assertivité pour devenir un manager incontestable par tous les temps
- . Techniques utiles pour vraiment développer sa capacité d'écoute
- . Savoir décider plus que jamais

Comment manager des personnalités difficiles

- . Les différents profils de collaborateurs qui peuvent vous compliquer l'existence
- . Méthodes pratiques pour bien gérer au quotidien chacune de ces personnalités

Le kit de secours du manager commercial en situation de tension

- . Manager ses anciens collègues : clés pratiques et écueils à éviter
- . Comment faire passer un message difficile
- . Techniques pour faire face à un mécontentement
- . Savoir gérer les situations conflictuelles

Etre ferme en cas de dérapage et de dérive

- . Bien faire comprendre qu'il y a un pilote dans l'avion
- . Faire face à l'insuffisance de résultats dans l'équipe
- . Comment recadrer sans décourager
- . Attitudes payantes pour rebooster le moral des troupes

Comment gérer la communication avec sa hiérarchie dans les situations difficiles

- . Manager sur des faits et ne pas dramatiser la situation
- . Savoir canaliser sa hiérarchie et s'affirmer face à son supérieur

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Les techniques communiquées sont issues du terrain et immédiatement opérationnelles
- De nombreux entraînements intensifs sont effectués pour développer les bons réflexes dans les cas difficiles de management
- Chaque participant est coaché individuellement de façon poussée pour une progression immédiate de ses compétences et repart avec les solutions à ses problématiques propres

Nous vous accueillons à Paris les :

- 2 et 3 juin 2010
- 4 et 5 novembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com

Manager une équipe de téléprospecteurs et de télévendeurs

2 jours

« L'entraîneur médiocre parle, le bon explique, le super démontre et le meilleur inspire » John Kessel

Allons droit au but : plus que tous les autres commerciaux, les téléacteurs carburent à la motivation. Appels répétitifs, impersonnalité due au téléphone, irritation des clients en raison d'une concurrence accrue, la mission du manager est ici plus que jamais de mobiliser ses troupes pour les faire réussir. Ce stage particulièrement opérationnel vous permet d'acquérir un savoir-faire solide et spécifique en management, nécessaire pour dépasser les techniques habituelles et entraîner ses équipes de façon récurrente vers le succès.

A quoi sert ce stage ?

- Acquérir ou renforcer la maîtrise des techniques de management d'une équipe de téléacteurs en réception et émission d'appels
- Se constituer une boîte à outils personnalisée pour manager de façon opérationnelle sur le terrain
- Développer sa capacité à motiver et à mobiliser ses équipes confrontées à la difficulté et à la répétitivité du quotidien
- Fidéliser les meilleurs collaborateurs



Ce stage vous intéresse si vous êtes :

- Responsable d'une équipe de commerciaux amenés à prospecter ou à vendre par téléphone
- Manager ou superviseur en centre d'appels

Ce qui vous attend...

Mission : motiver sans relâche

- . Une constante chez le leader : donner du sens
- . Les clés pour booster son équipe dans un contexte répétitif
- . Comment soutenir dans l'effort pour montrer la bonne voie
- . L'art de fêter les réussites

Le pilote, c'est vous

- . Etre efficace dans la gestion des tableaux de bord et du reporting
- . Comment faire des points collectifs utiles avec ses collaborateurs
- . Techniques pour bien mener ses points individuels de suivi d'activité
- . Les règles d'or pour réussir une campagne

Coacher pour faire gagner

- . Les erreurs qui coûtent cher en coaching
- . Règles à respecter pour faire progresser rapidement son équipe
- . L'impact du management par l'exemple
- . Appels mystères et double écoute : mode d'emploi du superviseur

Etre manager de proximité

- . Quand la distance altère la confiance
- . Adapter son style de management au profil de chaque membre de l'équipe
- . Savoir réagir vite en cas de situation difficile : objectif non atteint, tension, démotivation
- . Comment mener un entretien de recadrage constructif
- . Responsabiliser pour mieux fidéliser

9 participants maximum

Les atouts de ce stage:

- Pas de théorie inutile sur le management de téléacteurs, les apports sont concrets et immédiatement applicables
- Les situations rencontrées par chaque participant sur le terrain sont étudiées de façon approfondie et personnalisée
- De multiples ateliers pratiques sont réalisés afin de sortir de ce stage en maîtrisant les techniques gagnantes pour développer ses talents de manager

Nous vous accueillons à Paris les :

- 7 et 8 juin 2010
- 4 et 5 novembre 2010

1 090 € TTC par participant
+ forfait déjeuner

Formation éligible au DIF

Réservation

01 34 51 07 26

m.patureau@emesconseil.com



Conditions générales de vente :

- Le règlement de la formation est à effectuer à l'inscription, comptant, sans escompte à l'ordre de Emès Conseil SARL.
- Tous nos tarifs sont indiqués TTC car nous sommes exonérés de TVA (article 261-4-4 du CGI). Le montant total HT est donc équivalent au montant total TTC.
- Tout stage commencé est dû en entier
- Les déjeuners ne sont pas compris dans le prix de la formation, ils sont optionnels. Le forfait déjeuner, s'il est choisi, sera facturé en sus à l'entreprise même en cas de prise en charge par un OPCA. Il est imputable sur la participation de l'entreprise, dans la limite des textes en vigueur. Il devra être réglé au minimum 5 jours avant le début de la formation, sur présentation préalable d'un devis et d'une facture.
- En cas de paiement effectué par un OPCA, vous devez impérativement demander la prise en charge avant la formation, nous l'indiquer sur le bulletin d'inscription et nous adresser l'accord de prise en charge 10 jours avant le début de la formation. A défaut, la formation vous sera intégralement facturée et sera due avant le début de la formation. En cas de prise en charge partielle par votre OPCA, la différence vous sera facturée et sera due avant le début de la formation. Dans tous les cas, il vous appartient de vous assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme que vous aurez désigné. En cas d'absence du stagiaire lors de la formation, les frais de formation vous seront intégralement facturés et nous serons dus même si vous avez obtenu l'accord de votre OPCA.
- Tant que le règlement de la formation n'a pas été acquitté, nous nous réservons le droit de disposer librement des places retenues.
- Dans le cas où le nombre de participants serait pédagogiquement insuffisant pour assurer le déroulement optimum de la formation, Emès Conseil se réserve la possibilité de reporter la formation au plus tard 1 semaine avant le début du stage.
- Emès Conseil se réserve la possibilité d'annuler des formations sans qu'aucun dédommagement puisse être demandé par l'entreprise ou le stagiaire. Dans ce cas, les frais de formation déjà acquittés seront remboursés.

Conditions d'annulation ou de report :

- En cas d'empêchement d'un participant, vous avez la possibilité de le remplacer sans frais 10 jours ouvrés avant le début du stage par une autre personne ayant un profil et des besoins de formation identiques.
- En cas de demande d'annulation ou de report par l'entreprise ou le participant entre 3 et 5 semaines avant le début du stage, 25% du montant de l'inscription reste due à Emès Conseil
- En cas d'annulation ou de report par l'entreprise ou le participant moins de 3 semaines avant le début du stage, la totalité du montant de l'inscription reste due à Emès Conseil à titre de dédommagement.

Documents légaux :

- Dès réception de l'inscription, une convention de formation professionnelle continue sera établie selon les textes en vigueur en deux exemplaires, dont un sera à nous retourner signé avec le cachet de l'entreprise.
- A l'issue de la formation, une facture en deux exemplaires vous sera adressée ainsi que l'attestation de participation et l'appréciation du stage par le participant.

La signature du bulletin d'inscription signifie l'acceptation sans réserve de nos conditions de participation figurant ci-dessus

Cachet de l'entreprise, date et signature du responsable formation, précédée de la mention manuscrite « Lu et approuvé »