



CONSEIL & FORMATION

POUR LES
ENTREPRENEURS

BGE
AU SERVICE DE VOTRE RÉUSSITE

2020 - 2021

Sommaire

LES FORMATIONS COLLECTIVES COURTES

p. 3

Gestion / Comptabilité / Micro-entreprise

- Montez votre micro-entreprise p. 5
- Les clés de la comptabilité-gestion p. 6

Digital /Nouvelles technologies / Informatique

- Devenez un pro des réseaux-sociaux p. 8
- Optimisez le référencement de votre site p. 9
- Créer son site internet p. 10

Stratégie commerciale / Vente

- Boostez vos actions commerciales p. 12

Restauration – Hébergement – Accès

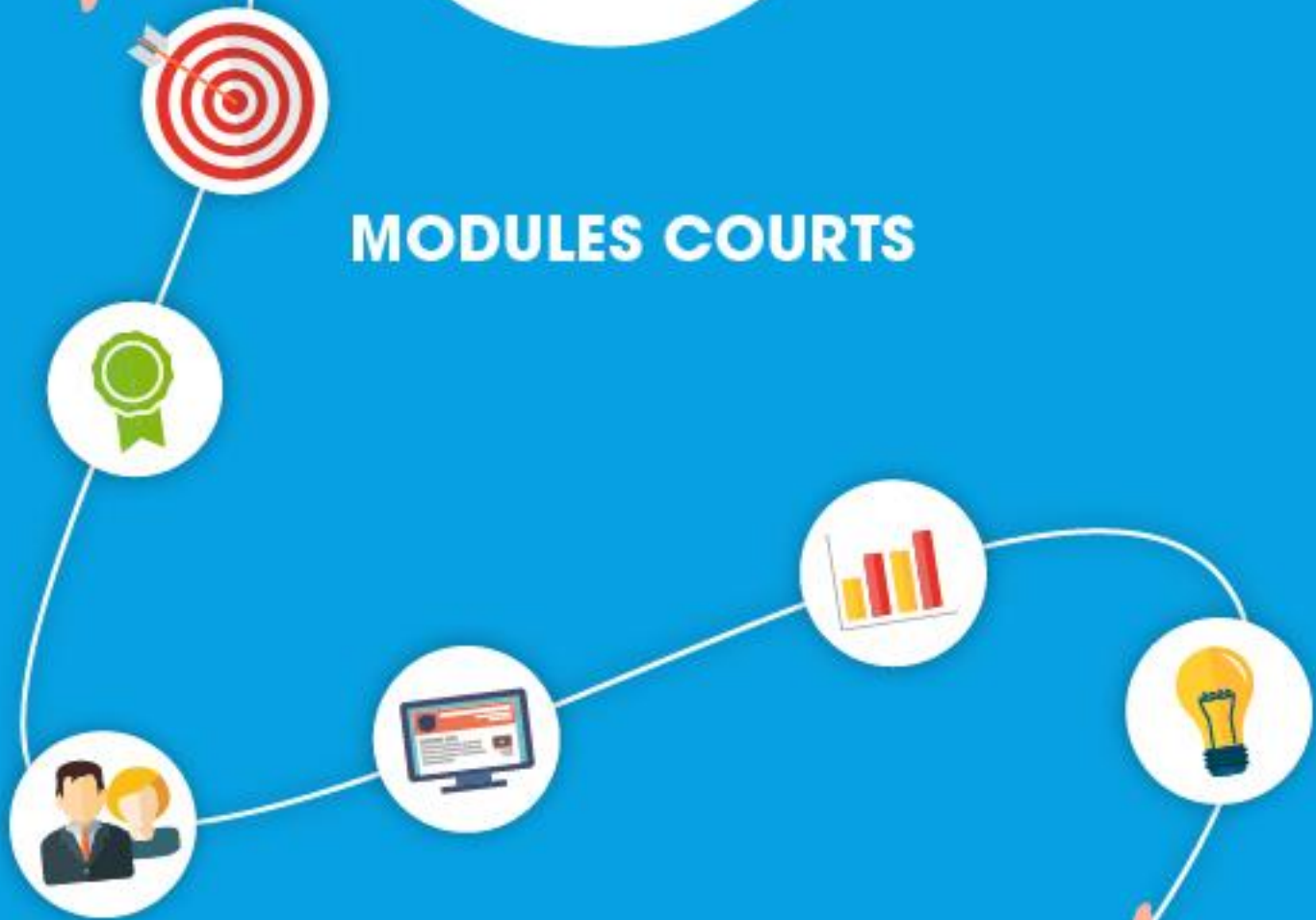
p. 13

Conditions Générales de Vente

p. 14



MODULES COURTS





MODULES COURTS
GESTION /
COMPTABILITÉ / MICRO
ENTREPRISE

Montez votre Micro-entreprise

En 1 journée

Objectifs de la formation

La formation **Montez votre Micro-Entreprise** aborde tout ce que vous devez savoir avant de vous lancer, pour vous immatriculer et pour gérer votre micro-entreprise. L'objectif est de débiter votre activité dans les meilleures conditions et d'assurer sa pérennité.

PROGRAMME

→ Vérifier que le statut micro-entrepreneur convient à votre activité au moment de sa création et au cours de son développement:

- Comparer avec les autres statuts : SASU, EURL, SARL. Le statut de microentreprise répond-t-il à vos attentes ?
- Identifier les conditions de statut du micro-entrepreneur : les activités éligibles, la limite de CA par activité, la franchise de TVA.
- S'immatriculer et déclarer en ligne les revenus de sa micro-entreprise.

→ Savoir si c'est un statut adapté à votre situation personnelle :

- Connaître toute la protection sociale du micro entrepreneur en matière de maladie, de maternité, des prestations familiales, de retraite, de chômage.
- Opter pour les options fiscales adaptées à votre situation.
- Connaître les droits à la formation du micro-entrepreneur.

→ Tout savoir des droits et des obligations du micro-entrepreneur :

- Connaître les dispositifs d'exonération de charges (ACRE).
- Connaître les mécanismes de l'allocation Pôle-Emploi pour les micro entrepreneurs
- Déterminer les responsabilités du micro-entrepreneur.
- Pérenniser et/ou modifier le statut micro-entrepreneur.

→ Maîtriser la gestion au quotidien de la micro-entreprise :

- Maîtriser les déclarations en ligne : compte SSI, compte micro entrepreneur, compte SIE pour la CFE et agenda fiscal, compte CPF...
- Gérer les obligations comptables et l'organisation administrative
- Comprendre quels sont les acteurs et leur rôle autour de l'activité de la micro-entreprise.
- Choisir le compte bancaire adapté.
- Identifier la/les assurance(s) à souscrire pour son activité.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif 350 € TTC

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Distanciel | Présentiel | Mixte



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte

Formation à ce lien :

www.micro.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un consultant-formateur senior BGE ADIL, ayant accompagné plusieurs centaines de projets au sein de BGE ADIL, expert en micro-entreprise et chargé de la veille de ce sujet au sein de notre organisme.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy – creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55

Les Clés de la Comptabilité-Gestion

En 1 journée

Objectifs de la formation

La formation **Les clés de la comptabilité-gestion** vous initie aux documents comptables, à l'analyse financière et à l'interprétation des résultats. Vous apprendrez à définir les indicateurs clés de votre activité, et à analyser ses résultats dans l'objectif de construire une stratégie d'entreprise performante.

PROGRAMME

→ Comprendre la logique de la comptabilité et ses principes:

- Identifier les différents documents comptables et connaître leur fonction : bilan et compte de résultat.
- Savoir tenir une comptabilité : les règles et les obligations.

→ Comprendre la construction du bilan et du compte de résultat :

- Comprendre la structure du bilan et du compte de résultat.
- Identifier les composantes du bilan et du compte de résultat.
- Construire le bilan et le compte de résultat à partir de la comptabilité.

→ Maîtriser les indicateurs financiers :

- Identifier les charges fixes et variables.
- Déterminer les marges commerciales et la valeur ajoutée.
- Calculer son seuil de rentabilité.
- Déterminer sa capacité d'autofinancement.

→ Analyse financière : faire des choix économiques optimisés:

- Analyser les indicateurs de la santé financière (fonds de roulement, besoin en fonds de roulement (BFR), trésorerie).
- Interpréter les principaux ratios financiers.
- Interpréter les soldes intermédiaires de gestion.
- Optimiser les choix de la stratégie d'entreprise.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif **350 € TTC**

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.



LES FORMATIONS BGE ADIL



LES CLÉS DE LA
COMPTABILITÉ-GESTION

FORMATION
D'UNE JOURNÉE



Public

- Tous publics.

Prérequis

- Aucuns

Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Distanciel | Présentiel | Mixte

Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte Formation à ce lien :

www.compta.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.

Formateur


Formation dispensée par un consultant-formateur senior BGE ADIL, diplômé dans le domaine de la gestion et ayant accompagné plusieurs centaines de projets au sein de BGE ADIL.

Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu
01 45 80 51 55



MODULES COURTS
DIGITAL / NOUVELLES
TECHNOLOGIES /
INFORMATIQUE

Devenez un pro des réseaux sociaux

En 1 journée

Objectifs de la formation

«Être ou ne pas être» : cette fois la question ne se pose pas. Votre entreprise doit obligatoirement être présente sur les réseaux sociaux !

La formation Devenez un pro des réseaux sociaux vous donne les clés d'une stratégie social-media efficace et adaptée à votre activité.

Vous identifierez les applications les plus utilisées et les usages qu'en font les internautes. Vous comprendrez quels intérêts ces outils représentent pour les entreprises. Vous apprendrez à les maîtriser et à générer des ventes, de la visibilité et à entretenir votre e-réputation.

PROGRAMME

→ Les principaux réseaux et leurs spécificités :

- Connaître les principaux réseaux: Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Instagram, SnapChat, Youtube...
- Maîtriser le vocabulaire (tweet, hashtag, followers...).
- Connaître leur fonctionnement et leurs spécificités.
- Identifier les différents formats: profil, page, groupe.

→ Les utilisations professionnelles des réseaux :

- Choisir le ou les réseaux sociaux les plus adaptés à votre activité.
- Optimiser le profil de votre entreprise.
- Maîtriser la communication par l'image.
- Générer un chiffre d'affaires.
- Mesurer le retour sur investissement.

→ Les bonnes pratiques des réseaux :

- Choisir les bonnes méthodes de publicité (naturelle, payante).
- Créer une publication efficace et choisir ses hashtags.
- Intégrer la vidéo.
- Contrôler votre e-réputation.
- Créer une veille en ligne.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif **350 € TTC**

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.

LES FORMATIONS BGE ADIL



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Distanciel | Présentiel | Mixte



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte

Formation à ce lien :

www.reseaux.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un expert externe en communication numérique, certifié par Google, et réalisant de façon professionnelle des prestations de community management, création de site internet, création de contenus et optimisation du référencement.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55

Optimisez le référencement de votre site

En 1 journée

Objectifs de la formation

Être présent sur la toile ne suffit pas : il est essentiel de faire savoir que vous y êtes.

La formation optimisez le référencement de votre site permet de maîtriser les techniques pour améliorer sa visibilité sur le Web.

L'objectif est de connaître les principaux outils de référencement, les utiliser de façon autonome et d'accroître la notoriété de votre site.

PROGRAMME

→ Le Web et son langage :

- Comprendre les mécanismes des mots-clés
- Connaître les principes du positionnement et le langage de la recherche
- Étudier la popularité des moteurs de recherche

→ Les mécanismes du référencement :

- Différencier le référencement naturel et payant
- Connaître les outils de Google Adwords
- Optimiser le référencement payant sur Google : les offres, les coûts
- Maîtriser les outils pour le référencement naturel : les actions et les limites
- Comprendre les mécanismes d'autorité et de réputation

→ Optimiser votre site :

- Choisir le contenu optimal
- Intégrer le multimédia pour booster le référencement
- Travailler l'indexation, la fréquence, le positionnement
- S'adapter aux algorithmes de Google
- Comprendre la notation (page rank) de Google
- Maîtriser le backlinking
- Synchroniser le référencement et les réseaux sociaux

→ Mesurer et améliorer le référencement :

- Auditer le référencement
- Analyser et améliorer le trafic
- Suivre son audience et agir efficacement pour la faire grandir

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif 350 € TTC

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clics sur Mon Compte Formation.



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Distanciel | Présentiel | Mixte



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte Formation à ce lien :

www.referencement.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un expert externe en communication numérique, certifié par Google, et réalisant de façon professionnelle des prestations de community management, création de site internet, création de contenu et optimisation du référencement.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55

Créer son site internet

En seulement 2 jours !

Objectifs de la formation

Un site Internet est une nécessité pour donner de la visibilité à votre activité. Mais, le faire réaliser est souvent cher et se lancer seul dans sa création est parfois risqué. A moins d'être accompagné !

La formation **Créez votre site internet** vous guide étape par étape dans la construction de votre site. En le fabricant vous-même, vous en comprendrez le fonctionnement et vous deviendrez autonome dans sa gestion au quotidien. La maîtrise des bases vous permettra d'analyser le trafic et d'orienter votre stratégie digitale..

PROGRAMME

→ Les enjeux d'Internet :

- Maîtriser le vocabulaire spécifique d'Internet.
- Différencier les types de sites Internet et identifier celui qui vous convient.
- S'inscrire dans les tendances du web.
- Rechercher sur Internet : moteurs, annuaires de recherche généralistes, recherche par mots, expressions clés, syntaxe...
- Maîtriser les « trucs » et les astuces pour obtenir des résultats pertinents.

→ Les clés de la préparation :

- Comprendre le vocabulaire technique.
- Elaborer un cahier des charges.
- Maîtriser les contraintes légales et de la RGPD.
- Préparer les contenus.
- Faire soi-même ou sous-traiter? Faire quoi ?

→ La solution WordPress :

- Choisir et déposer un nom de domaine.
- Trouver un hébergeur pour le site.
- Installer et paramétrer WordPress
- Définir l'arborescence et les types de contenus.
- Structurer les contenus : navigation, conception des pages, choix de la charte graphique, préparation et intégration des images, des liens hypertextes...
- Créer une veille en ligne.
- Compléter et enrichir le site web: utilité et fonctionnement des plugins, amélioration de l'interface utilisateur, ajout de fonctionnalités de réseaux sociaux.
- Administrer le site : créer l'intervention des utilisateurs, gérer les droits d'accès avancés.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif 880 € TTC

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.

Pour en savoir plus, contactez-nous ! - BGE ADIL ☎ 01 45 80 51 55 ✉ formations@bge-adil.eu

LES FORMATIONS BGE ADIL



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

2 jours / 14 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Présentiel



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte Formation à ce lien :

www.siteinternet.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un expert externe en communication numérique, certifié par Google, et réalisant de façon professionnelle des prestations de community management, création de site internet, création de contenus et optimisation du référencement.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu
01 45 80 51 55



Créez votre stratégie de marketing digital - En seulement 1 journée !

Objectifs de la formation

- Découvrir des méthodes et techniques permettant de valider en ligne des hypothèses de marché rapidement.
- Acquérir les bases du marketing digital les outils, tactiques, et stratégies dont un entrepreneur a besoin pour pouvoir expérimenter ou lancer, développer une activité en ligne.
- Bâtir une stratégie d'acquisition de visiteurs et d'utilisateurs d'un produit/service et d'optimiser toutes les stratégies de marketing digital.

PROGRAMME

→ Acquérir les notions de base du marketing digital

- Introduction au marketing digital.
- Étudier son environnement numérique de marché.
- Social listing, tendances de consommation/ comportement client, analyse concurrents persona marketing...

→ Traitez les informations collectées pour construire une première stratégie

- Adapter son produit/service aux observations réalisées
- Découvrir le canal d'acquisition le plus adéquat à votre activité (SEO, SEA, Social, Display, Vidéo, Affiliation, Influencer, etc.)
- Elaborer sa stratégie de pénétration de marché
- Mettre en place une stratégie de prototypage / testing pour confirmer les hypothèses.

→ Passer à l'action

- Définir son identité de marque, sa Minimum Viable Brand.
- Canaliser son trafic vers un outil de landing pour générer des leads
- Définir des objectifs mesurables et réalisables
- Mettre en place une stratégie de content marketing grâce aux « content pillars »
- Construire une acquisition de trafic efficace (Facebook Ads, LinkedIn, référencement...)
- Prendre la main sur les outils d'acquisition client

→ Suivre, analyser, adapter et générer de la croissance

- Mettre en place les outils de suivi et de mesure de la performance de votre stratégie
- Identifier les leviers de croissance potentielle à travers une stratégie de veille et de suivi des tendances.

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif 350 € TTC

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.

LES FORMATIONS BGE ADIL



CRÉEZ VOTRE STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL

FORMATION D'UNE JOURNÉE



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Présentiel



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte Formation à ce lien :

www.siteinternet.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un expert BGE ADIL du marketing digital.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55



Pour en savoir plus, contactez-nous ! - BGE ADIL ☎ 01 45 80 51 55 ✉ formations@bge-adil.eu

Lancez votre activité de Freelance

En seulement 1 journée !



Objectifs de la formation

- Savoir atteindre son client final via sa communication digitale
- Transformer un lead froid en prospect intéressé
- Mettre en place les bases d'une stratégie digitale B2B
- Construire un système d'acquisition client pérenne dans le temps.

PROGRAMME

→ Les notions de base

- Comprendre l'inbound marketing
- Etudier son environnement, les influences, les tendances et son processus de prise de décision.
- Construire son personal branding

→ Construire sa stratégie d'acquisition

- Etablir sa crédibilité (social proof, références, use cases...)
- Identifier les plateformes partenaires pour booster sa visibilité
- Développer une stratégie de content marketing (Réseaux sociaux, blog, webinaires, newsletter...).
- Bâtir une stratégie d'acquisition LinkedIn performante
- Les techniques et outils du growth hacking applicable au B2B.
- Construire un réseau sur LinkedIn, et bien l'activer par son personal branding, jouer des algorithmes...
- Décliner sa stratégie offline en online

→ Organiser et optimiser sa prospection avec les outils digitaux

- Découvrir les outils de productivité et d'organisation du temps
- Mettre en place un workflow optimisé pour favoriser l'onboarding client
- Suivre la performance des actions mises en place

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.



Tarif 350 € TTC



Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.



Public

- Tous publics.



Prérequis

- Aucuns



Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Présentiel



Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte Formation à ce lien :

www.siteinternet.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.



Formateur

Formation dispensée par un expert BGE ADIL du marketing digital.



Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy – creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55



MODULES COURTS
STRATÉGIE
COMMERCIALE / VENTE

Boostez vos actions commerciales

En 1 journée

Objectifs de la formation

Le succès d'une entreprise réside essentiellement dans sa capacité à vendre le bon produit au bon client, au bon prix et au bon moment.

Cette formation vous donne toutes les clés pour construire une stratégie de vente efficace et une communication percutante, au service de votre stratégie marketing.

Vous apprendrez à identifier les leviers de votre valorisation et à planifier les actions à mettre en place pour vendre plus et mieux.

PROGRAMME

→ L'analyse du marché : les forces en place :

- Reconnaître et connaître ses clients (attentes, besoins, achats, récurrence d'achats, budget)
- Identifier ses concurrents (positionnement, offre, références)
- Détecter les tendances (veille, opportunités, nouveautés)
- Analyser et confronter les informations collectées
- Déterminer son positionnement

→ Le plan marketing : la feuille de route :

- Définir un objectif ambitieux et réalisable
- Construire son offre
- Déterminer les axes stratégiques pour atteindre vos objectifs (nouveaux clients/consolider l'existant, limiter les sortants)
- Définir la liste des actions et initiatives à mener

→ La vente et la communication : des outils efficaces :

- Savoir prospecter
- Connaître les techniques de vente et de négociation)
- Identifier les étapes d'une vente)
- Optimiser les actions de communication sur Internet)

→ Planifiez vos actions :

- Identifier les outils les plus pertinents
- Estimer l'efficacité des actions
- Organiser, planifier, suivre les actions mises en oeuvre

MÉTHODES / MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation collective en présentiel, avec un formateur expert. Ce module alterne des phases de formation magistrale, de questions-réponses avec le formateur, de travail en petit groupe et de validation des acquis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation à l'aide d'un questionnaire à réponses multiples.

Tarif **350 € TTC**

Financiers

Formation éligible CPF, CSP, OPCO et Pôle Emploi.



Cliquez ou scannez le code ci-dessus pour vous inscrire en 3 clic sur Mon Compte Formation.



Public

- Tous publics.

Prérequis

- Aucuns

Durée de la formation

1 jour / 7 heures

Horaires : 9h30-12h30 puis 13h30-18h30

Distanciel | Présentiel | Mixte

Dates et lieux de la formation

Lieu de formation :

BGE ADIL, 23 rue Dareau, 75014 Paris

Dates disponibles sur Mon Compte

Formation à ce lien :

www.commercial.bge-adil.eu

Délais d'accès à la formation

L'entrée en formation a lieu 6 semaines au plus tard après la demande d'inscription.

Formateur

Formation dispensée par une experte externe en marketing, stratégie commerciale et techniques de vente, justifiant d'un diplôme Bac+5 dans ces domaines.

Accessibilité

Formation accessible PMR.

Référent handicap BGE ADIL :

Rachel Creppy - creppy@bge-adil.eu

01 45 80 51 55

Restauration - Hébergement - Accès

Restauration :

Non comprise.

Une salle de pause équipée de micro-ondes est mise à votre disposition pour déjeuner.

Des restaurants et supermarchés sont présents dans un rayon de moins de 100m autour du centre de formation.

Hébergement:

Non compris.

- Paris 14^{ème} (BGE ADIL) : Des hôtels sont présents dans un rayon de 200m autour du centre de formation.

Adresses :

– Paris 14^{ème} – 23 rue Dareau, 75014 Paris

Accès :

- Paris 14^{ème} (BGE ADIL) : Métro 6 (Saint-Jacques), Métro 4 (Denfert-Rochereau), RER B (Denfert-Rochereau)

Tous nos locaux sont accessibles PMR.

Conditions Générales de Vente

Article 1 : Dispositions générales

Les présentes Conditions Générales de Vente de prestations de services, ci-après dénommées CGV, constituent l'accord régissant pendant sa durée, les relations entre la BGE ADIL ci-après dénommé le Prestataire et ses clients, ci-après dénommé le Client, dans le cadre de la vente de prestations de services. A défaut de contrat spécifique et dérogatoire conclu entre le prestataire et son client, les prestations effectuées sont soumises aux CGV décrites ci-après.

Le Client déclare être en mesure de contracter légalement en vertu des lois françaises ou valablement représenter la personne physique ou morale pour laquelle il s'engage.

Toute commande passée ainsi que tout contrat conclu avec la BGE ADIL implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du Client à ces CGV. Le fait que le prestataire ne mette pas en œuvre l'une ou l'autre clause établie en sa faveur dans les présentes conditions, ne peut être interprété comme une renonciation de sa part à s'en prévaloir.

Dans le cadre de parcours de formation commandé via le site ou l'application « Mon compte Formation », la relation commerciale entre le client et BGE ADIL est soumise aux dispositions contenues dans les CGU de moncompteformation.gouv.fr.

Article 2 : Nature des prestations

BGE ADIL accompagne les entrepreneurs :

- dans l'élaboration et la mise en œuvre de leur projet de création/reprise d'entreprise ;
- dans le développement de leur activité ;
- dans l'acquisition de nouvelles compétences utiles à l'exercice de leurs fonctions de chef-fe d'entreprise.

Les prestations concernées par les présentes CGV sont les suivantes :

- actions de formation individuelles ou collectives ; en présentiel ou en distanciel ; en INTER ou en INTRA.
- et dans une moindre mesure, prestations de conseil d'aide à la décision facturées directement au client.

BGE ADIL effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres, soit avec le concours d'autres organismes/prestataires avec lesquels aura été passé un contrat de co-traitance ou de sous-traitance.

Article 3 : Devis et commande

Lorsque BGE ADIL intervient en tant qu'organisme de formation proposant des actions de formation sur le site / application MonCompteFormation, la relation commerciale est gérée par les Conditions Générales d'Utilisation de la plateforme CPF.

Dans les autres cas où BGE ADIL intervient en tant qu'organisme de formation. Une proposition individualisée est établie en fonction des besoins exprimés par le stagiaire. BGE ADIL adresse alors un devis au client qui doit le retourner signé et comporter la mention « Bon pour acceptation ». L'inscription d'un stagiaire s'effectue par la signature de ce devis. Lorsque BGE ADIL intervient en tant que prestataire conseil, la structure intervient sur demande expresse du client. Une lettre de mission valant contrat est réalisée pour toute prestation.

Le devis adressé par le prestataire au client, précise :

- la nature de la prestation,
- le prix de la prestation (en exonération de TVA),
- le montant des rabais et ristournes éventuels,
- les modalités de paiement,

La commande ne sera validée qu'après renvoi de la lettre de mission valant contrat, accepté et signé, accompagné du règlement de l'acompte

éventuellement demandé.

A défaut de réception de l'accord du client et de l'acompte, ou bien à compter de la date d'expiration du devis, la proposition de devis est considérée comme annulée et le prestataire se réserve le droit de ne pas réaliser sa prestation.

La validation de la commande implique l'adhésion pleine et entière et sans réserve du client aux présentes CGV.

Article 4 : Prix

Les prix des services sont ceux détaillés dans les devis ou contrats ou fiches formation présents sur MonCompteFormation, acceptés par le client. Ils sont exprimés en euros et non soumis à la TVA. Les prix peuvent être calculés au forfait, à l'heure, par session de travail, ou à la journée. Il est convenu entre les parties que le règlement par le client de la totalité des honoraires du prestataire vaut réception et acceptation définitive des prestations.

En aucun cas le tarif de la prestation ne peut être renégocié après que la prestation soit réalisée. Les prix sont révisibles chaque année au 1er Janvier par la BGE ADIL.

Dans le cadre d'actions de formation, le prix comprend l'ensemble des frais de formation à l'exclusion de ceux d'hébergement, de transport et de repas.

Article 5 : Modalités de paiement

Les facturations sont réglables par chèque, carte bleu ou virement bancaire dans les 15 jours suivant leur réception.

Aucun escompte ne sera consenti en cas de paiement anticipé.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues est de 45 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Lorsqu'un tiers payeur intervient et que la prise en charge du coût de la formation n'est que partielle, le reliquat devra être acquitté directement par le client.

Article 6 : Retard de paiement

Tout retard ou défaut de paiement entraînera de plein droit :

- L'exigibilité immédiate de toute somme restante due,
- Le calcul et le paiement d'une pénalité de retard sous forme d'intérêts à un taux équivalent à trois (3) fois le taux d'intérêt légal. Cette pénalité est calculée sur le montant hors taxes de la somme restant due, et court à compter du jour suivant la date de règlement portée sur la facture, jusqu'à son paiement total, sans qu'aucun rappel ou mise en demeure préalable ne soient nécessaires. Le taux applicable est calculé au prorata temporis.
- Pour tout retard de paiement entre professionnels, une indemnité de 40 euros pour frais de recouvrement.
- Le droit pour le prestataire de suspendre l'exécution de la prestation en cours et de surseoir à toute nouvelle commande.

Article 7 : Durée d'annulation

Lorsque le contrat porte sur une action de formation achetée via MonCompteFormation, les dispositions liées à ce présent article sont gérées par l'application des CGU de MonCompteFormation.

Lorsque le contrat porte sur une action de formation autre que celle mentionnée ci-dessus, BGE ADIL se réserve le droit d'annuler ou de reporter exceptionnellement une formation. Le client est dans ce cas, informé dans les meilleurs délais. Il ne peut prétendre à aucune indemnisation.

Toute annulation de la part du client doit faire l'objet d'une notification écrite à l'attention de BGE ADIL.

En cas d'annulation de la formation par le Client, BGE ADIL se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :

- si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation.
- si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le

démarrage de la formation: les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix H.T. de la formation.

• si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100 % du prix H.T. de la formation.

Lorsque le contrat porte sur une prestation conseil, la durée des prestations est définie dans le devis ou la lettre de mission valant contrat. Chacune des parties pourra résilier immédiatement le contrat en cas de cessation d'activité de l'une des parties, cessation de paiement, redressement judiciaire, liquidation judiciaire ou toute autre situation produisant les mêmes effets après l'envoi d'une mise en demeure adressée à l'administrateur judiciaire (ou liquidateur) restée plus d'un mois sans réponse, conformément aux dispositions légales en vigueur.

En cas d'arrivée du terme ou de la résiliation du contrat :

- le contrat de prestation de service cessera automatiquement à la date correspondante,
- le prestataire se trouve dégagé de ses obligations relatives à l'objet du présent contrat à la date de résiliation ou d'expiration du contrat,
- le prestataire s'engage à restituer au client au plus tard dans les trente (30) jours ouvrés qui suivent la résiliation ou l'expiration du contrat, l'ensemble des documents ou informations remis par le client.

En cas de résiliation de l'accord par le client, seront dues par le client les sommes correspondant aux prestations réalisées jusqu'à la date de prise d'effet de la résiliation et non encore payées.

Article 8 : Force majeure

Aucune partie ne pourra être considérée défaillante dans l'exécution de ses obligations et voir sa responsabilité engagée si cette obligation est affectée, temporairement ou définitivement, par un événement ou une cause de force majeure. À ce titre, la force majeure s'entend de tout événement extérieur, imprévisible et irrésistible au sens de l'article 1218 du Code civil, indépendant de sa volonté et qui échappe à son contrôle, tels que notamment, à titre indicatif et non limitatif : catastrophes naturelles, restrictions gouvernementales, troubles sociaux et émeutes, guerres, malveillance, sinistres dans les locaux du prestataire, les interruptions de service EDF supérieure à deux (2) jours, défaillance du matériel informatique, absence longue durée (accident ou maladie).

Dans les cinq (5) jours ouvrés maximum de la survenance d'un tel événement, la partie défaillante pour cause de force majeure s'engage à le notifier à l'autre partie par lettre recommandée avec accusé de réception et à en apporter la preuve. La partie défaillante fera tous ses efforts afin d'éliminer les causes du retard et reprendra l'exécution de ses obligations dès que le cas invoqué aura disparu. Toutefois si la cause de force majeure perdure au-delà d'un délai de quinze (15) jours ouvrés à compter de la date de réception de la notification du cas de force majeure, chaque partie aura le droit de résilier l'accord, sans octroi de dommages et intérêts. Ladite résiliation prendra effet à la date de réception par l'autre partie de la lettre de résiliation adressée en recommandée avec accusé de réception. Dans le cas où l'accord est résilié par le client pour cause de force majeure, le client doit verser au prestataire tous les montants dus jusqu'à la date de résiliation.

Article 9 : Obligations et confidentialité

BGE ADIL s'engage à :

- respecter la plus stricte confidentialité concernant les informations fournies par le client / stagiaire, et désignées comme telles ;
- signer un accord de confidentialité si le client le souhaite.

Les clauses du contrat signées entre les parties sont réputées confidentielles, et à ce titre ne peuvent être communiquées à des tiers non autorisés.

Les engagements du client / stagiaire :

- L'ensemble des fiches de présentation, contenus, supports pédagogiques ou outils quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par BGE ADIL pour assurer les formations ou remis aux stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre, sont protégées sauf dispositions contraires, par la propriété intellectuelle et le copyright. A ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de BGE ADIL.
- Dans le cadre d'inscription à une ou plusieurs actions de formation

dispensées par BGE ADIL, le stagiaire s'engage à respecter le règlement intérieur fourni par l'organisme de formation.

• Dans le cadre des formations en Intra, le client s'engage à mettre à disposition des intervenants, les moyens appropriés pour accomplir leur mission : lieu spécifiquement prévu pour l'accueil de formations, salle suffisamment spacieuse et équipée de moyens pédagogiques standards si possible (un paperboard, un vidéoprojecteur, un écran). Si le client ne dispose pas de ces moyens pédagogiques standards, il devra en faire part à BGE ADIL pour que le formateur concerné prenne ses dispositions. Les repas sont en sus, organisés et prévus par le client.

• Le cas échéant, le client / stagiaire s'engage à respecter les dates et heures des rendez-vous fixés pour le bon déroulement du dispositif souscrit : toute action individuelle non honorée mais non décommandée dans les quarante-huit (48) heures précédant la date de sa réalisation reste due au prestataire. La réalisation ultérieure de cette action entrainera son paiement en sus.

• Mettre tout en œuvre pour replanifier dans un délai conforme au bon déroulement du dispositif, les actions annulées avec le préavis de quarante-huit (48) heures évoqué.

• Régler toute prestation due dans un délai de 45 jours à réception de facture à défaut d'indication d'un délai inférieur sur le contrat.

La sanction ne peut intervenir moins d'un jour franc ni plus de quinze jours après l'entretien.

La sanction fait l'objet d'une notification écrite et motivée au client sous forme d'une lettre recommandée ou remise contre décharge.

Conformément à la réglementation applicable, notamment, le règlement européen 2016 /679, dit règlement sur la protection des données (RGPD) et les dispositions nationales relatives à l'informatique, aux fichiers et libertés, les personnes dont les données à caractère personnel sont collectées bénéficient d'un droit d'accès, de rectification, de suppression et d'opposition pour motifs légitimes, aux informations les concernant. Ces droits peuvent être exercés par l'envoi d'un courriel à contact@bge-nievreyonne.fr Enfin, les personnes disposent du droit d'introduire une réclamation à la CNIL (Commission Nationale de l'informatique et des Libertés).

Article 10 : Responsabilités

Considérant la nature des prestations réalisées, l'obligation de BGE ADIL est une obligation de moyen. BGE ADIL s'engage à réaliser les prestations conformément aux règles de l'art et de la meilleure manière, aux termes et conditions de l'accord, ainsi que dans le respect des dispositions légales et réglementaires applicables.

Le client s'engage à mettre à disposition du prestataire dans les délais convenus, l'ensemble des informations et documents indispensables à la bonne réalisation de la prestation ainsi qu'à la bonne compréhension des problèmes posés.

La responsabilité de BGE ADIL ne pourra pas être engagée pour :

- une erreur engendrée par un manque d'information ou des informations erronées remises par le client ;
- un retard occasionné par le client qui entrainerait l'impossibilité de respecter les délais convenus ou prescrits par la loi.

BGE ADIL ne pourra être tenue pour responsable de l'absence de résultats, et ce pour quelque durée que ce soit. La responsabilité de BGE ADIL, si elle est prouvée, sera limitée à la moitié de la somme totale hors taxes effectivement payée par le client pour le service fourni par le prestataire à la date de la réclamation par lettre recommandée avec accusé de réception.

Chacune des parties est responsable envers l'autre de tout manquement aux obligations mises à sa charge.

Arbitrage en cas de litige :

Les droits et obligations des 2 parties liées par la convention de formation sont régis par les lois françaises. Les parties acceptent de se soumettre à la juridiction non exclusive du Tribunal de Paris pour toutes les contestations relatives à son interprétation ou à son exécution.

