Documents juridiques et prospection, faites le point sur vos documents et vos priorités

En 2 heures, faites le point sur vos documents et vos pratiques commerciales. Nous posons ensemble le cadre qui s'applique à votre activité, vous dressez l'état des lieux de votre site, de vos CGV et de votre prospection, et vous repartez avec une feuille de route priorisée. L'essentiel pour y voir clair et avancer dans le bon ordre.

Durée : **2 heures**

Prérequis :

- Aucun prérequis pédagogique n'est exigé pour suivre la formation
- Pour les sessions en visioconférence : connexion internet et navigateur web à jour (Chrome, Firefox ou Edge recommandés).

Public :

- Entrepreneur·se,
- Dirigeant·e de société,
- Toute structure proposant des prestations de services ou la vente de biens.

Prix :

Inter-entreprise (10 pers. max.) :

- 100 €*/personne/visioconférence

Présentiel / Intra-entreprise : sur devis

Après un CAP, bénéficiez de 20 % de remise sur les ateliers du même thème réservés dans les 6 mois suivant la session. Remise réservée aux personnes ayant suivi le CAP.

* *Prix net, TVA non applicable art. 293B CGI*

Objectifs :

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Cerner les obligations réglementaires liées à son site, ses conditions de vente et sa prospection.
- Dresser l'état des lieux de sa situation de départ : ce qui est déjà en place, ce qui manque.
- Prioriser les actions à mener et les organiser dans une feuille de route.

Modalités d'évaluation :

- QCM d'évaluation en fin de formation. Pour valider la formation, il faut obtenir un score strictement supérieur à 70% de bonnes réponses.
- Évaluation à chaud : questionnaire de satisfaction en fin de session.
- Évaluation à froid : questionnaire de transfert des acquis à 90 jours.

Modalités pédagogiques :

Une session unique de 2 heures, en visioconférence ou en présentiel. La feuille de route vous indique les ateliers complémentaires les plus utiles pour la suite.

Nature de l'action :

- Action de formation professionnelle continue - perfectionnement professionnel, formation non certifiante.
- Une attestation de fin de formation est remise à l'issue de l'accompagnement.

Modalité d'accès :

Sessions en visioconférence ou en présentiel planifiées en concertation avec les participants, selon les disponibilités et le calendrier des sessions.
Pour toute situation de handicap, nous contacter afin d'étudier les adaptations possibles.
Référent pédagogique : Amandine Sala, contact@amandinesala.fr

Programme :

- Comprendre le périmètre, les obligations et les exigences liés à votre site, vos offres et votre prospection
- Auditer votre structure et repérer les points de vigilance propres à votre activité
- Planifier les actions à mener et identifier les ateliers utiles pour la suite