



Conseil & Stratégies

Nom de l'entreprise : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Nom du contact : _____

Téléphone : _____ Mail : _____

Fait à : _____

le : _____

BON DE COMMANDE

Formation "Vendre et valoriser sa prestation de conseil" - Offre réservée Consultants

Nombre de participants : ____

Nom des participants : _____

Vous êtes libre de participer à l'ensemble de la formation, ou de choisir le ou les modules à la carte. (cochez la case correspondante)

- Module 1 : Vendre une mission, les fondamentaux**X 350 €
les 25 et 26 avril 2016 de 09h à 12h30 - 14h à 17h30
- Module 2 : Gagner en efficacité comportementale**X 480 €
les 26 et 27 mai 2016 de 09h à 12h30 - 14h à 17h30
- Module 3 : Maîtriser la relation client**X 350 €
les 27 et 28 juin 2016 de 09h à 12h30 - 14h à 17h30
- Modules 1 + 2 + 3**X 950 €

Total HT _____ €

TVA(20%) _____ €

TOTAL TTC _____ €

Lieu de formation : Etincelle Wilson, 2, rue d'Austerlitz - Toulouse

Merci de régler votre participation par chèque ou par virement, en retournant ce bon de commande. Une convention de formation vous sera établie en suivant.

RÉFÉRENCES BANCAIRES

Titulaire : Enov' Conseil et Stratégies

Domiciliation : Caisse d'épargne Saint-Gaudens

IBAN : FR76 1313 5000 8008 0025 7780 266

BIC : CEPAPRPP313

Enov' Conseil et Stratégies est enregistré comme prestataire de formation conformément aux dispositions de l'article R.6351-6 du code du travail sous le numéro 73 31 07261 31 auprès de la Préfecture de la région Midi-Pyrénées. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Le cabinet engagé H2H, spécialiste de la relation client et du développement commercial.