

FORMATION PROFESSIONNELLE  
DES DIRIGEANTS ET DE LEURS COLLABORATEURS  
TPE – PME

**Boostez**  
vos performances  
commerciales  
Grâce à nos  
**formations**  
**100%**  
sur-mesure



Formation

Compétences

Implication Rentabilité

Performance Flexibilité

# Développement Commercial

Sensibilisation Action

Ecoute Réussite

Management

Optimisation

Innovation

Agilité

# Présentation

**Optyz** est un centre de formation spécialisé dans le développement commercial des TPE-PME.

Nous intervenons directement auprès des chefs d'entreprises de la région afin de les accompagner dans le développement de leur activité.

Nous accompagnons nos clients et partenaires dans la recherche des solutions les plus adéquates pour répondre aux problématiques qui sont les leurs, en ces périodes de forte mutation : développer l'activité et les emplois, gérer les compétences, manager dans un environnement incertain, renforcer sa visibilité.

**Optyz** agit donc en tant que Conseil et Organisme de Formation afin de s'approprier et atteindre les objectifs de ses clients.

**Optyz**, une équipe de consultants et formateurs spécialisés dont les compétences et expertises répondent au niveau d'exigence et de qualité que toute entreprise locale mérite.

Les membres de notre équipe ont tous cette même philosophie qui consiste à inventer chaque jour la formule qui conviendra le mieux aux problématiques qui nous sont posées. Etre à l'écoute et apporter leur expertise et expérience pour atteindre les résultats.

## Gérer et garantir le développement des compétences

Les formations que nous dispensons sont réalisées sur-mesure - en fonction des problématiques internes de l'entreprise - et sont menées par des experts - tous ont une double expérience - opérationnelle et pédagogique.

**L'exigence et la qualité sont le fil conducteur de nos formations.**

## Former, transmettre

Nous pensons qu'une formation ne doit pas se réduire à un simple transfert de connaissances, de méthodes ou d'outils, nos formateurs visent un but : **Faire en sorte que le contenu de la formation soit directement applicable en entreprise et utile.**



Diagnostic Commercial

Conseil et  
Accompagnement

Formations  
inter & intra  
Entreprises

# Nos Solutions Entreprise

Financement  
de Formations

Ingénierie  
Pédagogique

# NOS ENGAGEMENTS DE SERVICE

Nous assurons à nos clients le respect de 5 engagements tout au long de notre relation, depuis le premier contact jusqu'à l'obtention de la satisfaction des besoins dont nos prestations font l'objet.



## La proximité

Chacun de nos clients bénéficie d'un interlocuteur privilégié. Notre engagement : être à l'écoute de votre

projet et vous proposer le parcours de formation le plus adapté à vos objectifs.



## La réactivité

Le conseiller **optyz** s'engage à prendre en charge sous 48h toute demande. Qu'il s'agisse de formuler directement une proposition ou de trouver pour le client

l'expert qui saura lui apporter le meilleur conseil. Nous faisons, de la rapidité de prise en charge, une valeur clé de la relation avec chacun de nos interlocuteurs.



## La qualité

Chacune de nos actions est menée dans les règles de l'art de la profession par des consultants et formateurs responsables de la bonne fin des interventions qu'ils réalisent. Dans cette optique, nous exprimons clairement nos domaines de compétences et déclinons

toute demande pour laquelle nous ne serions pas en mesure de mettre en œuvre l'ensemble des conditions de succès pour le client. Il nous appartient également d'évaluer en permanence nos actions pour déceler les points d'amélioration potentiels.



## La co-production

Nos clients sont étroitement impliqués dans la mise en œuvre de nos interventions, du choix de la solution jusqu'au suivi opérationnel après la formation. Il est de notre devoir de prendre en compte les éléments de contexte et d'environnement qui définissent, au-

delà de la satisfaction des participants, les critères de succès et d'utilité pour l'entreprise commanditaire. Dans le même esprit, nous sollicitons de nos stagiaires une posture active qui les rend pleinement acteurs de leur développement.



## Le prix le plus juste

Définir la solution efficace et pertinente pour chacun de nos clients exige de prendre en compte les contraintes et ressources nécessaires à une intervention opérationnellement utile. En choisissant la solution la plus adaptée, parmi l'ensemble des modalités que nous maîtrisons, nous nous engageons à émettre la meilleure

réponse possible, réaliste et praticable pour chacun des participants à nos formations.

**optyz** est investis dans le respect de ces engagements qui fondent une relation durable avec chacun de nos clients.

**Optyz** organise ses formations  
au sein de votre entreprise ou  
dans l'un de nos centres de  
formation basés sur le territoire  
Haut-de-France



Dunkerque

Lille

Arras

Valenciennes

Amiens

**N'hésitez pas à  
nous contacter :**

**Optyz**

P.A Artiparc  
60 Chaussée Albert Einstein  
59200 - Tourcoing

Tel. : 09 86 22 82 56  
E-mail : [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr)  
Site internet : [www.optyz.fr](http://www.optyz.fr)

# Sommaire

## STRATÉGIE 8

- Développer l'activité commerciale de son entreprise
- Mettre en place une stratégie commerciale à long terme

## PROSPECTION 9

- Prospecter et conquérir de nouveaux clients
  - Prospecter et vendre par téléphone
  - Fidéliser ses clients
- Aménager et dynamiser son point de vente

## NÉGOCIATION 10

- Techniques de vente en face à face
- Techniques de négociation : particuliers, professionnels
- Argumentaire de vente et traitement des objections

## COMMUNICATION 11

- Améliorer sa communication pour mieux vendre

## ORGANISATION 12

- Optimiser son organisation commerciale
- Optimiser l'utilisation de son logiciel de gestion commercial CIEL, SAGE, EBP,...
- Optimiser la gestion de son temps

## MANAGEMENT 13

- Les clés du management de projet
- Piloter son activité commerciale
- Motiver et animer son équipe commerciale

## INTERNET/WEB MARKETING 14

- Créer son site internet avec WORDPRESS
- Optimiser le référencement de son site internet

## MARCHÉS PUBLICS 15

- Remporter des appels d'offres

## CGV 16

## BULLETIN D'INSCRIPTION 17

## DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE 3 JOURS

OBJECTIFS :	Faire le point sur vos dernières années d'activité. Définir les conditions à réunir pour que votre entreprise soit pérenne, prendre des mesures concrètes, être formé et accompagné dans leur mise en œuvre.
PUBLIC :	Les Dirigeants et collaborateurs impliqués dans le développement de l'entreprise.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Auto-diagnostic de l'entreprise Identification des problématiques majeures Méthodes et outils de résolution de problèmes Bâtir et déployer son plan d'action personnalisé Suivi du plan d'action...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE À LONG TERME 3 JOURS

OBJECTIFS :	Adapter votre offre au marché : En appliquant des méthodes de communication et des outils marketing appropriés. En conjuguant de façon efficace et cohérente le marketing et le commercial.
PUBLIC :	Toute personne désirant mettre en place une stratégie commerciale cohérente ; adaptée aux objectifs et aux moyens de l'entreprise.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Analyser son secteur d'activité et définir son potentiel Définir l'univers des clients et déterminer leurs attentes Déterminer la stratégie commerciale Choisir sa communication commerciale Formaliser son plan marketing...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR



NOUS ACCOMPAGNONS AUSSI LES DIRIGEANTS DANS LEURS PROJETS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL. A PARTIR D'UN AUDIT ADAPTÉ À LA TAILLE DE VOTRE ENTREPRISE.

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)



## PROSPECTER ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS 3 JOURS

**OBJECTIFS :** Organiser son plan de prospection, obtenir des rendez-vous qualifiés et réussir ses premiers rendez-vous.

**PUBLIC :** Toute personne souhaitant « booster » son effort de prospection.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :** Bâtir son plan de prospection commerciale  
Obtenir des rendez-vous qualifiés  
Gagner la confiance du prospect  
Réussir l'entretien prospect  
Exercer un suivi efficace...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## PROSPECTER ET VENDRE PAR TÉLÉPHONE 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Maîtriser l'outil téléphone afin d'en faire un instrument régulier et performant de communication commerciale. Maîtriser des outils pour prendre des RDV, conseiller et vendre par téléphone.

**PUBLIC :** Toute personne utilisant le téléphone pour prendre des RDV et vendre.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :** Maîtriser les techniques de la communication téléphonique  
Structurer l'entretien téléphonique  
Contourner les objections  
Les spécificités de la prospection et de la prise de rendez-vous par téléphone...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## FIDÉLISER SES CLIENTS 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Identifier les attentes de ses clients. Mettre en œuvre une stratégie de fidélisation de sa clientèle.

**PUBLIC :** Toute personne en charge d'un portefeuille de clients.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :** Définition et relation fidélité/satisfaction  
La stratégie de fidélisation  
Mise en place du programme de fidélisation : étapes, outils, mesure et analyse  
Le relationnel  
Les réclamations et leur gestion...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## AMÉNAGER ET DYNAMISER SON POINT DE VENTE 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Donner aux participants des techniques et pratiques pour développer son chiffre d'affaires sur le lieu de vente : Promouvoir et animer son espace de vente.

**PUBLIC :** Les dirigeants désirant augmenter l'attractivité de leur point de vente.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :** L'environnement du point de vente  
La vitrine, le premier vendeur  
Aménager un cadre d'accueil  
L'animation commerciale du point de vente...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## TECHNIQUES DE VENTE EN FACE À FACE 2 JOURS

**OBJECTIFS :** S'entraîner aux techniques de conduite d'entretien de vente et s'adapter au style de communication de l'acheteur.

**PUBLIC :** Les personnes ayant une fonction commerciale au sein de l'entreprise.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :**  
 Se préparer à la négociation  
 Réussir les premiers instants  
 Découvrir plus que la simple demande de votre client  
 Conduire l'acheteur vers un accord mutuel  
 Conclure avec aisance  
 Construire une réussite à long terme pour vous et votre acheteur...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## TECHNIQUES DE NÉGOCIATION : PARTICULIERS, PROFESSIONNELS 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Identifier les spécificités de l'acheteur et distinguer les différentes techniques d'approche du client.

**PUBLIC :** Les personnes ayant une fonction commerciale au sein de l'entreprise.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :**  
 Analyse du comportement de l'acheteur particulier  
 Techniques d'approche du client particulier  
 Processus d'achat en milieu professionnel  
 Les relations entre les acteurs...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## ARGUMENTAIRE DE VENTE ET TRAITEMENT DES OBJECTIONS 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Limiter l'apparition des objections du client/prospect et rebondir par un questionnement et une réponse commerciale appropriés. Rempporter l'adhésion du client en le rassurant.

**PUBLIC :** Les personnes ayant une fonction commerciale au sein de l'entreprise.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :**  
 Modifier son approche des objections du client  
 Dépasser les objections «prétexte» pour mieux rebondir  
 Diminuer les objections en qualifiant mieux le besoin  
 Traiter en profondeur les objections à l'achat  
 Rebondir sur l'objection «prix» pour mieux argumenter son offre...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR



UNE ÉVALUATION DE VOS COMPÉTENCES SERA EFFECTUÉE À L'INSCRIPTION DE TOUTE FORMATION ET PERMETTRA DE DÉFINIR LE PROGRAMME ET LA DURÉE DE LA FORMATION ADAPTÉS.

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)



## OPTIMISER SON ORGANISATION COMMERCIALE 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Elaborer et mettre en œuvre un plan d'action de proximité et opérationnel en adéquation avec les cibles commerciales.

**PUBLIC :** Toute personne participant à l'opérationnalité des commerciaux au sein de l'entreprise.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :**  
Analyse du portefeuille clients  
Mettre en œuvre le plan d'action opérationnel  
La programmation de son activité  
Suivi et pilotage de son activité commerciale...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## OPTIMISER L'UTILISATION DE SON LOGICIEL DE GESTION COMMERCIAL - CIEL, SAGE, EBP... 3 JOURS

**OBJECTIFS :** Etre en mesure de gérer son activité commerciale et prendre les bonnes décisions avec l'ensemble des outils de pilotage.

Les utilisateurs du logiciel de gestion commercial au sein de l'entreprise.

**PUBLIC :** Maitriser l'outil informatique.

**PRÉ-REQUIS :**

**PROGRAMME :**  
Gestion de la relation client  
Gestion des ventes  
Gestion des achats  
Transfert en comptabilité  
Tableau de bord...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## OPTIMISER LA GESTION DE SON TEMPS 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Acquérir des outils et des méthodes de gestion du temps afin de conjuguer épanouissement personnel et efficacité professionnelle.

**PUBLIC :** Toute personne souhaitant améliorer de façon durable sa gestion du temps.

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :**  
Votre vision du temps  
Les différentes manières de structurer son temps  
Etre plus efficace au quotidien  
Savoir gérer son énergie  
Réduire le stress...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR



VOUS RECHERCHER UNE FORMATION SPÉCIFIQUE QUI NE CORRESPOND PAS À L'OFFRE PROPOSÉE DANS NOTRE CATALOGUE, UN CONSEILLER **optyz** EST À VOTRE ÉCOUTE POUR CONSTRUIRE LA FORMATION ADAPTÉE À VOTRE ATTENTE.

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)



## AMÉLIORER SA COMMUNICATION POUR MIEUX VENDRE | 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Améliorer sa communication avec les autres. Adopter la posture adaptée pour faire passer un message. Gérer les situations de communications difficiles.

**PUBLIC :** Toute personne ayant une fonction de communication externe (client, fournisseurs, etc.).

**PRÉ-REQUIS :** Aucun

**PROGRAMME :** Les codes de la communication  
Communication et langage  
Dynamiser les échanges  
Les situations difficiles...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens



## LES CLÉS DU MANAGEMENT DE PROJET 2 JOURS

OBJECTIFS :	Réussir la réalisation d'un projet, de l'élaboration du cahier des charges à sa clôture, en adoptant des comportements efficaces et en appliquant les bons outils aux bons moments.
PUBLIC :	Toute personne ayant à contribuer à la réalisation d'un projet.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Préparer et planifier le projet à conduire Coordonner une équipe Gérer les compétences de manière transversale dans le cadre d'une équipe fonctionnelle Faire face aux résistances et aux difficultés ...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## PILOTER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE 2 JOURS

OBJECTIFS :	Analyser votre activité, concevoir et mettre en œuvre votre plan d'action commercial.
PUBLIC :	Toute personne ayant la responsabilité opérationnelle d'une équipe commerciale.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Analyse stratégique de l'entreprise Passage de l'analyse stratégique à un plan d'action efficace Prioriser ses actions pour être réaliste dans leur mise en œuvre Elaborer et utiliser les outils de pilotage de l'activité commerciale...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## MOTIVER ET ANIMER SON ÉQUIPE COMMERCIALE 2 JOURS

OBJECTIFS :	Connaître les outils et les méthodes d'animation et de motivation d'équipes. Savoir les utiliser dans le contexte de l'entreprise pour développer les performances individuelles et collectives.
PUBLIC :	Toutes personnes ayant une mission d'encadrement et d'animation d'équipes.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Sa propre approche du changement Manager le changement dans mon équipe Renforcez votre leadership Impliquer, motiver, prendre de la hauteur ...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR



VOUS RECHERCHEZ UNE FORMATION SPÉCIFIQUE QUI NE CORRESPOND PAS À L'OFFRE PROPOSÉE DANS NOTRE CATALOGUE, UN CONSEILLER  EST À VOTRE ÉCOUTE POUR CONSTRUIRE LA FORMATION ADAPTÉE À VOTRE ATTENTE.

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)



## CRÉER SON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS | 4 JOURS

**OBJECTIFS :** Créer un site internet sans avoir à maîtriser la conception et en utilisant une solution «hébergée».

**PUBLIC :** Toute personne désirant développer une offre sur internet.

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser l'outil informatique et la navigation sur internet.

**PROGRAMME :**  
Déposer un nom de domaine  
Définir l'arborescence  
Installer et utiliser Wordpress  
Organiser et valoriser les contenus  
Préparer et intégrer les images  
Tester le site en ligne...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

## OPTIMISER LE RÉFÉRENCIEMENT DE SON SITE INTERNET | 2 JOURS

**OBJECTIFS :** Comprendre les clés du référencement et les intégrer pour améliorer le positionnement de son site internet.

**PUBLIC :** Toute personne ayant déjà un site internet et désirant améliorer son référencement.

**PRÉ-REQUIS :** Maîtriser l'outil informatique et la navigation sur internet.

**PROGRAMME :**  
Les enjeux du référencement sur les moteurs de recherche  
Comprendre les comportements des internautes  
Analyser la stratégie des concurrents  
Référencement naturel et liens sponsorisés  
Optimiser le référencement naturel de son site Internet  
Tirer parti des réseaux sociaux...

**LIEU :** Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR



UN POSITIONNEMENT SERA EFFECTUÉ À L'INSCRIPTION DE TOUTE FORMATION INTERNET EN FONCTION DE VOS BESOINS (SITE VITRINE OU BOUTIQUE EN LIGNE) ET PERMETTRA DE DÉFINIR LE PROGRAMME ET LA DURÉE DE LA FORMATION ADAPTÉS.

CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)



## REMPORTER DES APPELS D'OFFRES

2 JOURS

OBJECTIFS :	Mieux comprendre l'environnement de l'achat public, maîtriser le fonctionnement et les formalités propres à chaque étape de la procédure, renforcer ses chances de succès aux appels d'offres.
PUBLIC :	Toute personne appelée à formuler une offre commerciale auprès d'un acheteur public.
PRÉ-REQUIS :	Aucun
PROGRAMME :	Comprendre le fonctionnement de la commande publique Mettre en place une veille économique efficace Se faire référencer auprès des acheteurs publics Identifier les points-clés du cahier des charges La rédaction d'un dossier de candidature type Comprendre le jugement des offres...
LIEU :	Lille, Arras, Valenciennes, Dunkerque, Amiens

### BON À SAVOIR

**Optyz** VOUS ACCOMPAGNE DANS LA CRÉATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE CELLULE MARCHÉS PUBLICS :

#### 1. AUDIT/ANALYSE

Définir, avec vous, une stratégie de développement sur les Marchés Publics en fonction des spécificités de votre entreprise

#### 2. VEILLE ÉCONOMIQUE

Savoir rechercher via Internet et se faire référencer auprès des acheteurs publics  
Sélection des appels d'offres

#### 3. MISE EN PLACE DE LA RÉPONSE

Dossier administratif et technique

#### 4. EXPERTISE ET CONSEIL DANS LE SUIVI DE LA PROCÉDURE



CONTACTEZ-NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS (P.6)

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## PRÉAMBULE

OPTYZ, SASU, immatriculée au RCS de Lille 811 592 674 00014, dont le siège social est situé au 113 bis avenue de Dunkerque - 59000 Lille. OPTYZ organise et dispense des formations professionnelles. Son activité de dispensateur de formation est enregistrée auprès de la DIRECCTE Nord-Pas-de-Calais sous le n° 31590890759 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

La signature par le Client des présentes Conditions Générales de Vente (ci-après « CGV ») emporte leur acceptation pleine et entière. Les CGV prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat, sauf accord cadres ou accord commercial spécifique réalisé avec le client. Tous autres documents d'OPTYZ, tels que prospectus, catalogues, n'ont qu'une valeur indicative. Le fait qu'OPTYZ ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions, ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

## 1 – INSCRIPTION

Vous disposez de la possibilité de vous inscrire par téléphone au 09 86 22 82 56, par courrier électronique à l'adresse [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr), sur notre site [optyz.fr](http://optyz.fr) ou par courrier postal à l'adresse suivante : OPTYZ – P.A Artiparc 60 Chaussée Albert Einstein - 59200 Tourcoing.

Votre inscription sera prise en compte à réception du bulletin d'inscription dûment rempli, signé et portant cachet commercial ou à réception de la convention simplifiée de formation professionnelle signée et portant cachet commercial.

## 2 - ANNULATION – REMPLACEMENT

Pour être prise en compte, toute annulation doit être communiquée par écrit.

Les remplacements de participants sont admis à tout moment, sans frais, sous réserve d'en informer par écrit OPTYZ et de lui transmettre les noms et coordonnées du ou des remplaçants au plus tard la veille de la formation. Vous disposez de la faculté d'annuler une inscription sans frais sous réserve d'en informer OPTYZ par lettre recommandée avec accusé de réception ou par courriel avec accusé de réception à l'adresse [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr), reçu au plus tard quatorze [14] jours calendaires avant la date de la formation.

En cas d'annulation reçue moins de quatorze [14] jours calendaires avant la date de la formation, le montant de l'inscription reste dû en totalité à OPTYZ.

Toute formation à laquelle le participant ne s'est pas présenté ou n'a assisté que partiellement est due en totalité.

## 3 - TARIFS – PAIEMENT

Tous les tarifs sont indiqués hors taxes. Ils seront majorés des droits et taxes en vigueur.

Nos tarifs comprennent la formation, la documentation pédagogique remise pendant la formation, les fichiers électroniques mis à disposition le cas échéant. Vous avez la possibilité de bénéficier de tarifs dégressifs en cas d'inscriptions à plusieurs formations ou de plusieurs participants ; pour ce faire, n'hésitez pas à contacter notre service Clients au 09 86 22 82 56 ou par courrier électronique à l'adresse [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr).

Le règlement intégral devra intervenir avant le début de la formation, comptant et sans escompte à réception de facture. En cas de paiement effectué par un OPCA, le dossier de prise en charge par votre OPCA doit nous parvenir avant le 1er jour de la formation. Si OPTYZ n'a pas réceptionné l'accord de financement, vous serez facturé de l'intégralité du coût de la formation. En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la part non prise en charge vous sera directement facturée.

Toute facture non payée à échéance portera de plein droit, intérêt au taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 (dix) points.

À défaut de paiement d'une seule facture à son échéance, l'intégralité des sommes dues par le Client deviendra immédiatement exigible.

Toute facture recouvrée par nos services contentieux sera majorée, à titre de clause pénale non réductible au sens de l'article 1229 du Code Civil, d'une indemnité fixée à 15 (quinze)% du montant des sommes exigibles.

## 4 - RESPONSABILITÉ – INDEMNITÉS

L'employeur, ou selon le cas le participant, s'oblige à souscrire et maintenir en prévision et pendant la durée de la formation une assurance responsabilité civile couvrant les dommages corporels, matériels, immatériels, directs et indirects susceptibles d'être causés par ses agissements ou ceux de ses préposés au préjudice d'OPTYZ ou des participants. Il s'oblige également à souscrire et maintenir une assurance responsabilité civile désignant également comme assuré OPTYZ pour tous les agissements préjudiciables aux tiers qui auraient été causés par son préposé, et, contenant une clause de renonciation à recours, de telle sorte qu'OPTYZ ne puisse être recherchée ou inquiétée.

## 5 - DROIT DE CONTRÔLE D'OPTYZ

OPTYZ se réserve le droit, si le nombre de participants à une formation est jugé insuffisant sur le plan pédagogique, d'annuler cette formation au plus tard quatorze [14] jours calendaires avant la date prévue.

OPTYZ se réserve le droit de reporter la formation, de modifier le lieu de son déroulement, le contenu de son programme ou de remplacer un animateur, si des circonstances indépendantes de sa volonté l'y obligent.

OPTYZ se réserve le droit, sans indemnité de quelque nature que ce soit :

- de refuser toute inscription ou accès à un Client qui ne serait pas à jour de ses paiements.
- d'exclure tout participant qui aurait procédé à de fausses déclarations lors de l'inscription et ce, sans indemnité.

## 6 - PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Dans le cadre du respect des droits de propriété intellectuelle attachés aux supports de cours ou autres ressources pédagogiques mis à la seule disposition des participants de la formation, le Client s'interdit de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations OPTYZ ou à des tiers, les dits supports et ressources pédagogiques sans l'autorisation expresse, préalable et écrite d'OPTYZ ou de ses ayants droit.

## 7 - INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Conformément aux dispositions de la Loi n°2004-801 du 6 août 2004 modifiant la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 dite « Loi Informatique et Libertés », relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont destinées aux services d'OPTYZ. Les traitements automatisés des données nominatives réalisés ont fait l'objet d'une déclaration auprès de la CNIL par la société OPTYZ auprès de qui vous pouvez exercer, conformément aux dispositions des articles 39, 40, 41, et 42 de la Loi 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée, vos droits d'accès, de rectification et d'opposition en vous adressant à :

OPTYZ – P.A Artiparc 60 Chaussée Albert Einstein - 59200 Tourcoing ou par téléphone au 09 86 22 82 56.

## 8 - LOI APPLICABLE - ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE LE PRÉSENT ACCORD EST RÉGI PAR LE DROIT FRANÇAIS.

En cas de contestation sur l'interprétation ou l'exécution de l'une de ces dispositions, et à défaut d'un accord amiable des parties, le tribunal de commerce de Lille sera seul compétent.



# BULLETIN D'INSCRIPTION

A RETOURNER, PAR  
COURRIER OU PAR E-MAIL,  
AU PLUS TARD 3 SEMAINES  
AVANT LE DÉBUT DE LA  
FORMATION, À :



P.A Artiparc  
60 Chaussée Albert Einstein  
59200 - Tourcoing

E-mail : [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr)

## L'ENTREPRISE :

RAISON SOCIALE :

NOM ET PRÉNOM  
DU RESPONSABLE :

ADRESSE :

TÉLÉPHONE :

FAX :

E-MAIL :

SIRET :

## LE(S) STAGIAIRE(S) ET LE(S) STAGE(S) DE FORMATION :

NOM ET PRÉNOM DES STAGIAIRES

FONCTION DANS L'ENTREPRISE

INTITULÉ DU STAGE

DATE ET SIGNATURE DU RESPONSABLE :



P.A Artiparc  
60 Chaussée Albert Einstein  
59200 - Tourcoing

Tel. : 09 86 22 82 56  
E-mail : [contact@optyz.fr](mailto:contact@optyz.fr)  
Site internet : [www.optyz.fr](http://www.optyz.fr)