

## Certifications BVPN pour ASO

Société : ASO

Siret : \_\_\_\_\_

Code APE/NAF : \_\_\_\_\_

Numéro de TVA : \_\_\_\_\_

Nom et prénom du responsable : Grégory ANSART

E-Mail : gregory.ansart@agence-services.fr

Adresse : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

Réf de commande : \_\_\_\_\_

### Modalités de règlement :

Le paiement s'effectue à la commande.

Le règlement devra être effectué par chèque ou par virement bancaire sur le compte de Mandarine BS dont le RIB est :  
30027 17503 00020026401 56 (BIC : CMCIFRPP)  
au sein de la Banque CIC Lille Centre Sud ENT

### Ce bon de commande est à renvoyer :

par fax au **0366720153**

**ET**

par courrier accompagné de votre règlement à l'adresse :

**Mandarine BS**  
**139 rue des Arts**  
**59100 Roubaix**

### Coordonnées de facturation

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

### Coordonnées du correspondant formation

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

## Liste des Participants

Nom	Prénom	Téléphone	Adresse Mail

## Planning des sessions

Sujet	Date et heure de début	Durée	Nombre de personnes	Lieu
-------	------------------------	-------	---------------------	------

## Tarifs

Prix par stagiaires	Nb stagiaires	Total
640 €	1	<b>640 €</b>
TVA 19,6%		<b>125.44 €</b>
Total TTC		<b>765.44 €</b>

Les stagiaires seront enregistrés après le règlement de la facture

Prénom, Nom et Qualité du signataire : \_\_\_\_\_

Fait à \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_

Cachet et Signature :

## Plan de formation

La formation se présente sous forme de modules décomposés de la manière suivante :

### Certification Business VPN

#### Objectifs

Cette certification vous permet de vendre en toute autonomie la solution Business VPN à vos clients.

La vente autonome vous permet notamment de bénéficier du maximum de rémunération de la part d'Orange Business Services.

#### Prérequis

vous devez avoir passé avec succès le test d'entrée et avoir suivi 2 sessions de formation à distance pour découvrir l'offre, ses arguments et les outils de vente.

#### Contenu

- Fonctionnement de l'offre
- aspects techniques de l'offre
- outils à votre disposition
- Eligibilité
- Contrats et bons de commandes
- Résolution d'un cas client

## Labellisation Business VPN - partie 1

#### Objectifs

Connaître et savoir vendre l'offre Business VPN

#### Contenu

- Introduction
  - L'évolution depuis OVPN / Equant IP VPN (offre toujours vendue)
- L'offre
  - Les accès Small et Corporate
    - - Principales différences ADSL SDSL LL fibre (CE2O) (les accès 3G ne sont pas encore disponibles)
      - Quelques réponses techniques :
        - VRF, étanchéité, routage, support des adresses ip du client
        - Pourquoi un accès de secours ?
    - Les principales options
      - - Service intranet, passerelle, config ip, hosted exchange, monétique

- Mise en place de la VoIP ou de la ToIP
- - Voix unmanaged, BTIC à venir, BTIP exclu
- Les accès Nomades
- Exemples de tarifs
- Réponse aux besoins
  - Architecture PME avec et sans VoIP <10 sites
  - Architecture Moyenne entreprise avec et sans VoIP (entre 10 et 20 sites)

## Labellisation Business VPN - partie 2

### Objectifs

Connaître et savoir vendre l'offre Business VPN

### Contenu

- Les arguments pour vos clients
  - Positionnement des offres
  - - Business VPN face à l'IPSec ou le SSL
  - ADSL ou SDSL ou fibre ?
  - Utiliser le surdimensionnement
  - L'offre multiservice
- Pourquoi vendre l'offre Business VPN à vos clients
  - Les principes de la vente indirecte
  - Votre valeur ajoutée
- La migration depuis une ancienne offre (OVPN)
  - La recherche de l'iso fonctionnalité
- La qualification
  - Les thèmes
    - Lan, Wan, Applications, Voix, Nomadisme, Sécurité
  - Exemples de questions
- Introduction aux processus
  - Eligibilité, documents administratifs
- La concurrence
  - SFR, Complete1



## Conditions générales de vente des formations

### 1 DOCUMENTS CONTRACTUELS

Les formations sont régies par les présentes conditions générales et les conditions particulières figurant page 1 et 2.

### 2 CONDITIONS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

Le Client qui inscrit un participant devra s'assurer que celui-ci possède le niveau et la motivation nécessaires à la compréhension et au bon accomplissement de la ou des formation(s) dispensée(s). Les inscriptions sont traitées par Mandarin Business School dans l'ordre de réception des bons de commande. Si le stage choisi est complet au jour de l'inscription, une nouvelle date sera proposée au Client. L'inscription sera prise en compte et planifiée dès lors que le Client aura procédé au règlement total de sa commande. L'inscription sera confirmée par Mandarin Business School au plus tard trois (3) jours avant le début de la formation.

### 3 TARIFS – FACTURATION

Pour suivre les prestations de formation à distance le Client devra disposer d'une liaison téléphonique et d'une liaison internet. La mise à disposition de ces deux éléments reste à la charge du Client. Les prix appliqués pour les formations sont ceux figurant page 2. Ils sont exprimés en Euros Hors Taxes et soumis à TVA. Le paiement s'effectue à la commande. La facturation des prestations sera adressée au Client et ne sera pas divisible.

### 4 CONDITIONS DE RÈGLEMENT

Le règlement des sommes dues au titre des formations sera effectué par le Client à la commande, par chèque ou virement bancaire. A la demande du client, Mandarin Business School peut établir une convention de formation selon le droit français. Pour les stages réputés imputables en référence à la loi française sur la formation professionnelle continue, et à la demande du client, Mandarin Business School adresse une convention selon les termes de la commande :

- à l'OPCA, organisme gestionnaire des fonds de formation du client,
- au client

### 5 REPORT

#### Report du fait du Client

Le Client qui souhaite modifier la date de son inscription, et reporter sa participation à une formation sur une autre date du planning, doit en avertir le service formation de Mandarin Business School, par courrier ou télécopie envoyé au plus tard trois (3) jours ouvrables avant la date de début de la formation. Dans l'hypothèse d'un report ne respectant pas ce délai et si le Client a d'ores et déjà reçu les éléments de convocation qui lui permettent de se connecter techniquement à la formation, la prestation sera considérée comme rendue. Le Client ne pourra réclamer aucun remboursement.

Dès lors, en cas de report, le Client s'engage à s'inscrire à l'une des autres dates proposées. Mandarin Business School ne sera pas tenue de créer une nouvelle session particulière pour le Client. De même le Client ne pourra prétendre à une autre formation traitant d'autres thèmes ou sujets en remplacement de celle dont il n'a pu bénéficier de son fait.

#### Report de la formation du fait de Mandarin Business School

Une formation pourra être reportée par Mandarin Business School dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant. Le Client en sera prévenu trois (3) jours au moins avant la date prévue du stage et une nouvelle date lui sera obligatoirement proposée.

### 6 DISPOSITIONS DIVERSES

- Toute modification ou altération portée sur la partie pré imprimée du présent document devra être confirmée obligatoirement par écrit par Mandarin Business School. À défaut, la modification ou l'altération est réputée nulle et non avenue.
- Le présent document annule et remplace tous les accords, propositions, engagements écrits ou verbaux, portant sur le même objet et antérieurs à sa date de signature.

### 7 LOI APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE JURIDICTION

LE PRÉSENT BON DE COMMANDE EST SOUMIS À LA LOI FRANÇAISE TANT POUR LES RÈGLES DE FORME QUE POUR LES RÈGLES DE FOND. EN CAS DE LITIGE COMPÉTENCE EXPRESSE EST ATTRIBUÉE AU TRIBUNAL DE COMMERCE DE Roubaix NONOBTANT PLURALITÉ DE DÉFENDEURS OU APPEL EN GARANTIE.