



Claudel NOUBISSIE
International Consulting

LE LIVRET DU VENDEUR

— 2 0 2 2 —

SYNOPSIS

APPRENEZ À VENDRE, LAISSEZ LE JAMBO !

Tous les jours, sur mes plateformes en ligne, je communique sur mes produits et services:

- ☛ Mes prestations médicales, puisque je suis d'abord et avant tout médecin;
- ☛ Mes livres;
- ☛ Mes compétences entrepreneuriales;
- ☛ Mon expérience;
- ☛ Ma musique;
- ☛ Mes prestations intellectuelles;
- ☛ Mes articles de mode;

- » Je n'ai pas honte de vendre mes produits et services.
- » Je suis un VENDEUR et fier de l'être.
- » Au quotidien, j'accompagne des jeunes à vendre des produits et services, tout en étant fiers de leur métier.
- » J'assume, mon principal métier est: VENDEUR.

Les gens me qualifient de:

- | | | |
|----------------------|--------------------------|-----------------------|
| ✓ Vendeur de livres; | ✓ Vendeur de formations; | ✓ Vendeur d'illusions |
| ✓ Vendeur d'habits; | ✓ Vendeur de rêves; | ✓ Etc... |

En réalité, chaque fois qu'une personne me traite de vendeur, en pensant qu'il m'intrigue ou qu'il m'injurie, je jubile de joie.

Parce que, même en me transmettant sa haine, cette personne reconnaît tout de même en moi, des compétences de vendeur, et j'en suis ivre de joie, jusqu'à l'euphorie.

L'application que je consulte le plus sur mon téléphone c'est Google Sheets.

Oui, vous avez bien suivi: Google Sheets.

Elle vient bien avant Facebook, WhatsApp, et toutes les autres.

Car, chaque jour, je l'utilise des centaines de fois pour noter:

- ✓ Mes nouvelles ventes,
- ✓ Consulter les ventes de mes équipes,
- ✓ Apprécier les performances commerciales de mes entreprises.

En attendant ma propre application, en cours de développement.

Toutes ces informations fondamentales constituent pour moi un puissant outil d'aide à la décision.

Dans toutes mes entreprises, je valorise ceux qui savent vendre, et j'apprends à ceux qui ne savent pas le faire, comment procéder.

Car, pour moi, apprendre à un Homme comment vendre, c'est l'aider, pour qu'il n'ait plus besoin d'aide.

Un Homme qui sait vendre pourra utiliser cette compétence dans tous les autres domaines de sa vie pour s'en sortir, sans plus avoir besoin de m'appeler ou faire référence à moi, s'il ne souhaite plus que nous cheminions ensemble.

La vente est un métier noble, respectable, rentable, à la limite jouissif.

Tous les meilleurs vendeurs de mes entreprises sont valorisés au MAXIMUM:

- ✓ Commissions importantes ;
- ✓ Primes importantes ;
- ✓ Prix chaque mois ;
- ✓ Voyages ;
- ✓ Nuits dans des hôtels 5 étoiles ;
- ✓ Formations gratuites ;
- ✓ Voitures neuves

Je ne lésine sur AUCUN MOYEN pour valoriser tous ceux qui vendent, car mon objectif, est de pousser ces derniers à ne pas avoir honte de la vente, comme la plupart des autres personnes.

À travers mes actions, je leur montre que vendre permet de gagner de l'argent, beaucoup d'argent !

Je leur apprend à parler de chiffres sans avoir honte et chaque mois, j'affiche dans les locaux de l'entreprise, le classement des meilleurs vendeurs, avec les chiffres!

Chacun doit se sentir MAL lorsqu'il ne vend pas suffisamment, ou lorsque son chiffre d'affaire est faible.

Mais, cette procédure n'a pas pour objectif de les humilier et ils le savent, mais de leur faire comprendre que SEULE LA VENTE pourra leur permettre de s'en sortir dans un environnement aussi rude, complexe et compétitif.

Ainsi, même s'ils ne travaillent plus dans une aventure commune à la mienne, ils pourront utiliser ces compétences dans leurs propres projets, facilement trouver un emploi ou développer leur carrière.



Arrêtez de jouer au JAMBO avec votre vie, apprenez à vendre !

Aucune activité ne permet de gagner de l'argent facilement.

- » La liberté financière
- » L'argent va travailler pour moi
- » J'investis mon argent travaille

Ces expressions ont poussé plusieurs personnes à la dépression.

Parce qu'ils croyaient aux miracles!

Même pour générer des revenus passifs, vous devez au préalable être un EXCELLENT VENDEUR, afin de gagner suffisamment d'argent, pour prendre le risque d'investir des montants que vous êtes prêts à perdre, sans aucune crainte, car vos compétences en VENTE vous permettent de pouvoir gagner de l'argent en multipliant vos sources de revenus.

Est-ce que la vente est facile?

Pas du tout!

Les autres vont vous humilier, ils vont vous traiter, comme ils me traitent, de:

- ✓ Vendeurs de rêves
- ✓ Vendeurs d'illusions
- ✓ Vendeurs de livres
- ✓ Vendeurs d'habits
- ✓ Un médecin qui passe son temps à vendre, quelle médiocrité.

Mais, vous devez en être FIERS!

Vous devez être fiers de travailler chaque jour, pour gagner DIGNEMENT votre vie, car beaucoup de personnes ne peuvent pas s'en vanter.

N'ayez AUCUNE condescendance vis-à-vis des autres, soyez humbles et laissez-les vous insulter, vous êtes sur le bon chemin.

Ceux qui ne savent pas vendre, ou qui trouvent que la vente est une activité humiliante, finiront par devenir des:

- ☛ Escrocs ;
- ☛ Corrupteurs;
- ☛ Voleurs;
- ☛ Chercheurs de liberté financière, en investissant dans des projets, qui vont les rendre riches...

Et nous savons tous comment cela finira.

Ils ne savent pas vendre, donc OBLIGÉS de voler au quotidien pour s'en sortir.

Ils ont honte de se présenter comme des vendeurs, donc OBLIGÉ d'arnaquer pour se maintenir.

Soyez fier d'être des vendeurs, c'est un mérite, car très peu de personnes peuvent s'en targuer !

Et si vous ne savez pas comment procéder, je vous partage mon expérience.

Le 21 octobre 2021, j'ai créé un groupe: le CLAUDEL NOUBISSIE BUSINESS GROUP (CNBG).

À l'intérieur, au delà du réseautage, des opportunités et des affaires que nous faisons ensemble, je partage chaque matin, une chronique vidéo pour vous permettre d'apprendre à vendre et développer des stratégies pour mieux développer vos activités.

En plus, qu'importe votre métier, vous pouvez vendre en plus de votre activité principale, surtout à l'aide du numérique.

Vous pouvez être un:

- Étudiant – Vendeur ; Fonctionnaire – Vendeur ; Chauffeur – Vendeur.





Tout le monde peut être vendeur, sans oublier que la vente, lorsqu'on sait bien s'y prendre, vous permet de gagner suffisamment d'argent pour vivre décemment!

L'argent que vous gagnerez de la vente, vous permettra ensuite d'investir.

N'investissez JAMAIS une somme d'argent que vous n'êtes pas prêts à perdre, car AUCUN projet n'est sûr et surtout, ne jouez pas au JAMBO avec votre vie.

Lorsque vous apprendrez à vendre, vous saurez désormais la différence entre un projet réel et le POKER.

Tu souhaites rejoindre mon équipe de vendeurs ?

Tu peux désormais rejoindre l'équipe des vendeurs du Claudel NOUBISSIE International Consulting (CNIC)

Une aventure palpitante nous attend...

Dr Claudel NOUBISSIE

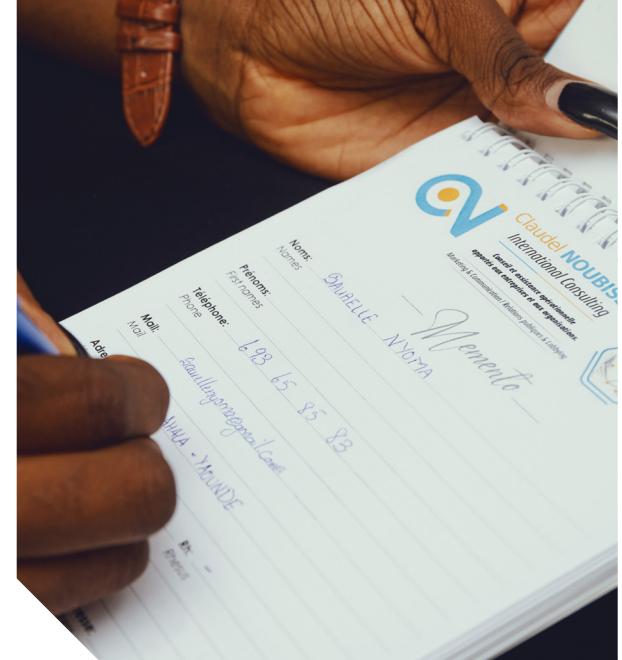
MANUEL DE PROCEDURE VENDEURS CNIC

De nos jours, avoir une information fiable, précise et récente est indispensable pour la survie de l'entreprise. La mise en place des procédures qui lui permettent d'agir avec efficacité en prenant les bonnes décisions en bon moment est donc essentielle.

En effet, le manuel de procédure est le modèle de fonctionnement propre à chaque entreprise dans lequel on trouve une description de l'organisation, une formalisation des instructions de travail et une identification des tâches et responsabilités de chaque intervenant dans l'entreprise.

Ce manuel est axé sur 06 volets :

- ☛ La procédure de vente
- ☛ Les catégories de vendeurs
- ☛ Objectifs de vente
- ☛ Le contrôle des comptes
- ☛ La rémunération
- ☛ Budget marketing
- ☛ Le règlement intérieur



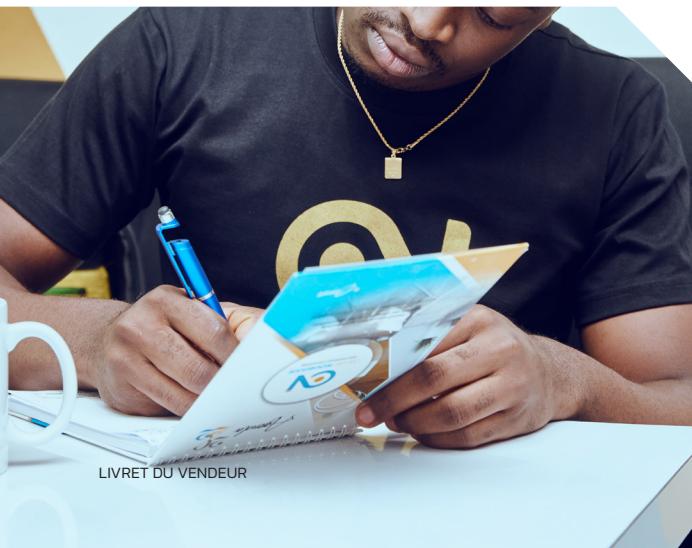
1. PROCEDURE DE VENTE

Le rôle d'un vendeur est plus complexe qu'il n'y paraît, d'autant qu'il varie considérablement selon la structure où il exerce. Il doit non seulement conseiller la clientèle et développer des arguments mais aussi adapter son discours selon les besoins, les incertitudes et les hésitations des uns ou des autres.

Un bon vendeur doit être capable d'aider un client à faire un choix qui correspond à ses attentes et à en être satisfait, ou de ne pas l'inciter à acheter si rien ne lui convient.

Le vendeur est également responsable des produits et/ou services qu'il vend, de la présentation, des caractéristiques et bien d'autres.

Il doit connaître parfaitement le produit/service, son utilisation et être capable d'en faire la démonstration.



LIVRET DU VENDEUR

Les activités d'un vendeur varient selon le secteur et la structure, mais dans le cas du CNIC elles consistent principalement à :

- ✓ Concevoir le catalogue de produits/services
- ✓ Se rassurer de la disponibilité des produits/services vendus
- ✓ Se rassurer de la tarification des produits/services
- ✓ Harmoniser les ventes avec toutes les autres équipes
- ✓ Développer des techniques marketings et commerciales pour la vente des produits/services
- ✓ La création des contenus textes, images et vidéos pour la vente des produits/services
- ✓ Améliorer la relation et l'expérience client
- ✓ Faire des rapports journaliers, hebdomadaires, mensuels et annuels de ses réalisations
- ✓ Manager les différentes équipes
- ✓ Représenter l'entreprise pour laquelle il travail
- ✓ Remonter les informations

Les différents canaux non exhaustifs de vente pour les vendeurs sont :

- ✓ Les appels téléphoniques
- ✓ L'emailing
- ✓ Les descentes sur le terrain
- ✓ La messagerie
- ✓ Réseaux sociaux...

2. LES CATEGORIES DE VENDEURS

Le profil de carrière au CNIC passe par les étapes suivantes :

- ✓ Inscription au processus de recrutement
- ✓ Première phase de formation et évaluation
- ✓ Première phase test pour devenir « vendeur du CNIC »
- ✓ Attribution du vendeur à un superviseur d'équipe
- ✓ Deuxième phase de formation et évaluation
- ✓ Deuxième phase test pour devenir « vendeur junior du CNIC»
- ✓ Troisième phase de formation et évaluation
- ✓ Troisième phase test pour devenir de « vendeur senior »
- ✓ Troisième phase de formation et évaluation
- ✓ Deuxième phase test pour devenir « superviseur d'équipe du CNIC»



3. LES OBJECTIFS DE VENTE

Le profil de carrière des vendeurs du CNIC se construit en fonction de la réalisation de certaines tâches à savoir :

Pour le simple vendeur :

- » Chiffre d'affaire mensuel **500 000 F**
CFA sur 03 mois consécutifs
- » Nombre de prospects contactés par mois, **150**
- » Taux de conversion des prospects, **10%**
- » Tenue et conduite, **30%**
- » Capacité à vendre tous les produits/ services, **10%**

Pour le vendeur junior

- » Chiffre d'affaire mensuel **1 000 000 F**
CFA sur 03 mois consécutifs
- » Nombre de prospects contactés par mois, **300**
- » Taux de conversion des prospects, **20%**
- » Tenue et conduite, **40%**
- » Capacité à vendre tous les produits/ services, **20%**

Pour le vendeur senior

- » Chiffre d'affaire mensuel **3 000 000 F**
CFA sur 03 mois consécutifs
- » Nombre de prospects contactés par mois, **500**
- » Taux de conversion des prospects, **30%**
- » Tenue et conduite, **50%**
- » Capacité à vendre tous les produits/ services, **30%**

Pour le superviseur

- » Chiffre d'affaire mensuel **5 000 000 F**
CFA sur 03 mois consécutifs
- » Nombre de prospects contactés par mois, **500**
- » Taux de conversion des prospects, **50%**
- » Tenue et conduite, **80%**
- » Capacité à vendre tous les produits/ services, **50%**





4. LE CONTROLE DES COMPTES

Le contrôle des comptes est un examen des ventes du CNIC afin de s'assurer que ceux-ci reflètent une sincérité et une image fidèle de l'entreprise à travers sa comptabilité.

Il a pour mission la vérification de la comptabilité ainsi que la certification des comptes et de rendre un rapport de certification en s'assurant du respect des procédures.

Pour ce faire, chaque équipe de vendeurs devra assurer :

Le remplissage quotidien et en temps réel du fichier de vente en ligne. Ce fichier devra être rempli en temps réel par les vendeurs car toute modification ultérieure (24h plus tard) dans le fichier pourra affecter les résultats dans d'autres fichiers.

Lors du remplissage du fichier en ligne, les informations devrons être intégralement et bien écrites.

Conserver des pièces de caisse

Un dossier pièce de caisse sera créé dans le drive pour chaque équipe de vendeurs et des sous dossiers, mensuels et journaliers devrons être créés et datés par ceux-ci dans le dossier principal.

Chaque vendeur devra renommer la pièce de caisse selon un code barre spécifique qui est :

PCV-NOM-PRENOM. PCV est mis pour pièce de caisse vente, NOM, pour nom du client et PRENOM pour prénom du client.

PCI-NOM-PRENOM. PCI est mis pour pièce de caisse investissement, NOM, pour nom du client et PRENOM pour prénom du client.

- ☛ Le recouvrement sera désormais assuré par le service de recouvrement. Chaque équipe de vente recevra donc des coordonnées pour les transactions.
- ☛ Les vendeurs devront s'assurer de la conformité du reçu de tout paiement avant de l'envoyer au service de recouvrement pour retrait.

5. LA REMUNERATION

Le salaire de base :

- ☛ 25 000 F CFA par mois pour les vendeurs juniors
- ☛ 50 000 F CFA par mois pour les vendeurs seniors
- ☛ 100 000 F CFA par mois pour les superviseurs

Les commissions sur ventes :

- ☛ 10% sur les ventes pour les simples vendeurs
- ☛ 20% sur les ventes pour les vendeurs juniors
- ☛ 30% sur les ventes pour les vendeurs seniors
- ☛ 40% sur les ventes pour les superviseurs

Le crédit de communication :

- ☛ 20 000 F CFA par mois pour les vendeurs juniors
- ☛ 30 000 F CFA par mois pour les vendeurs seniors
- ☛ 50 000 F CFA par mois pour les superviseurs

Autres avantages complémentaires.

Tous les vendeurs doivent passer par un bilan de santé avant toute prise de fonction.

Pour les simples vendeurs

- ☛ Formations dans le domaine de la vente

Pour les vendeurs juniors

- ☛ Formations dans le domaine de la vente
- ☛ Primes sur atteinte d'objectifs
- ☛ Abonnement salle de sport
- ☛ 03 tenues SM par an

Pour les vendeurs séniors

- ☛ Formations dans le domaine de la vente
- ☛ Primes sur atteinte d'objectifs
- ☛ Repas gratuits
- ☛ Abonnement salle de sport
- ☛ 05 tenues SM par an
- ☛ Un voyage offert par an
- ☛ Prise en charge du loyer

Pour les superviseurs

- ☛ Formations dans le domaine de la vente
- ☛ Primes sur atteinte d'objectifs
- ☛ Repas gratuits
- ☛ Abonnement salle de sport
- ☛ 10 tenues SM par an
- ☛ Un voyage offert par an
- ☛ Prise en charge du loyer
- ☛ Assurance maladie à 100%
- ☛ Affiliation à la CNPS
- ☛ Un véhicule avec bon de carburant sur 12 mois + chauffeur 12 mois

6. BUDGET MARKETING

- ☛ Pour les vendeurs junior ; 50 000 F CFA par mois
- ☛ Pour les vendeurs senior ; 150 000 F CFA par mois
- ☛ Pour les superviseurs ; 500 000 F CFA par mois

REGLEMENT INTERIEUR

- ☛ Accès sur les lieux de travail ; les vendeurs doivent se retrouver au moins 3 fois par semaine pour évaluation et élaboration des stratégies
- ☛ Horaires de travail ; les horaires de travail sont indéterminées vu qu'il n'y a pas d'heure pour concrétiser une vente
- ☛ Congés payés : chaque vendeur bénéficiera d'un mois de congé après chaque 12 mois pleins de travail. Le congé sera payé sur la base du salaire fixe
- ☛ Usage des biens, du matériel et des locaux de l'entreprise ; le matériel de travail mis à disposition du vendeur par le CNIC est sous la responsabilité du vendeur et doit être utilisé avec soin
- ☛ Chaque vendeur en cas de maladie devra signaler son indisponibilité avec pièce justificative dans les 72h, passé ce délai, le vendeur pourra subir des sanctions
- ☛ En cas de déplacement, chaque vendeur devra signaler son absence au moins 24h avant
- ☛ Le respect des procédures comptables est obligatoire pour tous.

En cas de non-respect et d'une façon répétitive de l'une de ces règles, des sanctions non exhaustives pourront être prises :

- ✓ Réduction du taux de commission
- ✓ Annulation de certains avantages
- ✓ Suspension.

La Direction

CONVENTION DES VENTES SUR L'OFFRE DEVENEZ VENDEUR DU CNIC

Le présent contrat est établi

ENTRE : CLAUDEL NOUBISSIE INTERNATIONAL CONSULTING (CNIC) D'une part

Et: Mr/Mme/Mlle

CNI/RC N° Délivré le

Résident/Domicilié au Quartier.....

D'autre part.

Considérant que le principal CNIC désire avoir des participants à la formation visant le recrutement des vendeurs pour le compte du CNIC,

Le CNIC prend comme vendeur (se)

pour une durée d'un (01) mois renouvelable pour la vente des accès à ladite formation. Il (elle) aura la responsabilité.

- » Générer des bases de données pour la vente de l'offre.
- » Faire le call center sur les bases de données qui seront sous sa responsabilité.
- » Fournir les rapports quotidiens de ses activités ainsi que les justificatifs de tous les paiements qu'il (elle) percevra.
- » Créer les contenus relatifs aux produits dont il (elle) aura la responsabilité.

Le CNIC se réserve le droit exclusif du partage des reçus et justificatifs et mettra à la disposition du vendeur (se) des commissions de 30% sur chaque vente.

Ce présent contrat devra être signé par les deux parties suivi de la mention lu et approuvé et prend effet à partir du

LE VENDEUR

LA DIRECTION GENERALE DU CNIC

CONTRAT DE VENDEUR DU CNIC

CLAUDEL NOUBISSIE INTERNATIONAL CONSULTING

ENTRE

LE CLAUDEL NOUBISSIE INTERNATIONAL CONSULTING (CNIC)

ET

NOM :

FONCTION : CNI N° :

Domicilié à

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1: OBJET

Le présent contrat concerne la vente et la vulgarisation des Produits et services du CNIC

ARTICLE 2: CONTENU ET MODALITES DE LA PRESTATION

Le (la) vendeur (se) aura pour mission de :

- ☛ Vendre les produits ou service dont il (elle) aura la responsabilité.
- ☛ Fournir les rapports hebdomadaires au responsable du département de vente de ses activités
- ☛ Fournir les justificatifs de tous les paiements qu'il (elle) percevra de même que les sorties.
- ☛ Etre présent quatre (04) fois par semaine au siège du CNIC Yaoundé.
- ☛ Prendre part aux différentes formations organisées par le CNIC
- ☛ Créer les contenus relatifs aux produits dont il (elle) aura la responsabilité.
- ☛ Faire le call center sur les bases de données qui seront sous sa responsabilité.
- ☛ Suivre les formations relatives aux produits et services à vendre.
- ☛ Respect du manuel des procédures

ARTICLE 3 : PROPRIÉTÉ INTÉLLECTUELLE

Les produits et services dont le vendeur aura la responsabilité sont la propriété exclusive du CNIC.

Le CNIC se réserve le droit exclusif du partage des liens et la distribution des produits qu'il mettra à la disposition du vendeur (se)

ARTICLE 4 : ENTRÉE EN VIGUEUR ET DURÉE

Le présent contrat est conclu pour une durée de 12 mois renouvelable, à compter de sa signature par le client et le prestataire.

ARTICLE 5 : RECONDUCTION TACITE

Le présent contrat est reconduit tacitement sauf opposition expresse par écrit du client ou du prestataire. Cette opposition peut être formulée à tout moment.

ARTICLE 6 : NATURE DES OBLIGATIONS

Pour l'accomplissement des prestations prévues à l'article 2, le vendeur s'engage à mettre à sa disposition tous les moyens nécessaires à l'exécution de ses tâches.

Le vendeur aura pour obligation la conservation du matériel de travail qui sera mis à sa disposition.

Le CNIC ne pourra pas être tenu responsable de tout acte malveillant ou illégal accompli par le vendeur à l'encontre des clients.

ARTICLE 7 : OBLIGATIONS DE CONFIDENTIALITÉ

Le vendeur considère comme strictement confidentiel toutes les informations dont il peut avoir connaissance à l'occasion du présent contrat.

ARTICLE 8 : RESPONSABILITÉS

Le CNIC s'engage à mettre à la disposition du vendeur tous les moyens nécessaires à l'exécution de ses tâches.

Suite au non-respect des éléments cités à l'article 2, des sanctions s'appliqueront directement aux commissions et tous autres avantages auxquels le vendeur a droit.

Le responsable du département de vente se réserve le droit d'appliquer les sanctions qu'il jugera nécessaires.

ARTICLE 9 : RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Le vendeur et le CNIC conviennent pour tout différends né du présent contrat, d'un règlement à l'amiable.



CONTRAT DU DISTRIBUTEUR CNIC

ENTRE

CLAUDEL NOUBISSIE INTERNATIONAL CONSULTING (CNIC)

ET

.....
CNI / RC N°

Fait à le

Domicilié à désigné ici comme le distributeur

Il a été convenu ce qui suit :

ARTICLE 1: OBJET

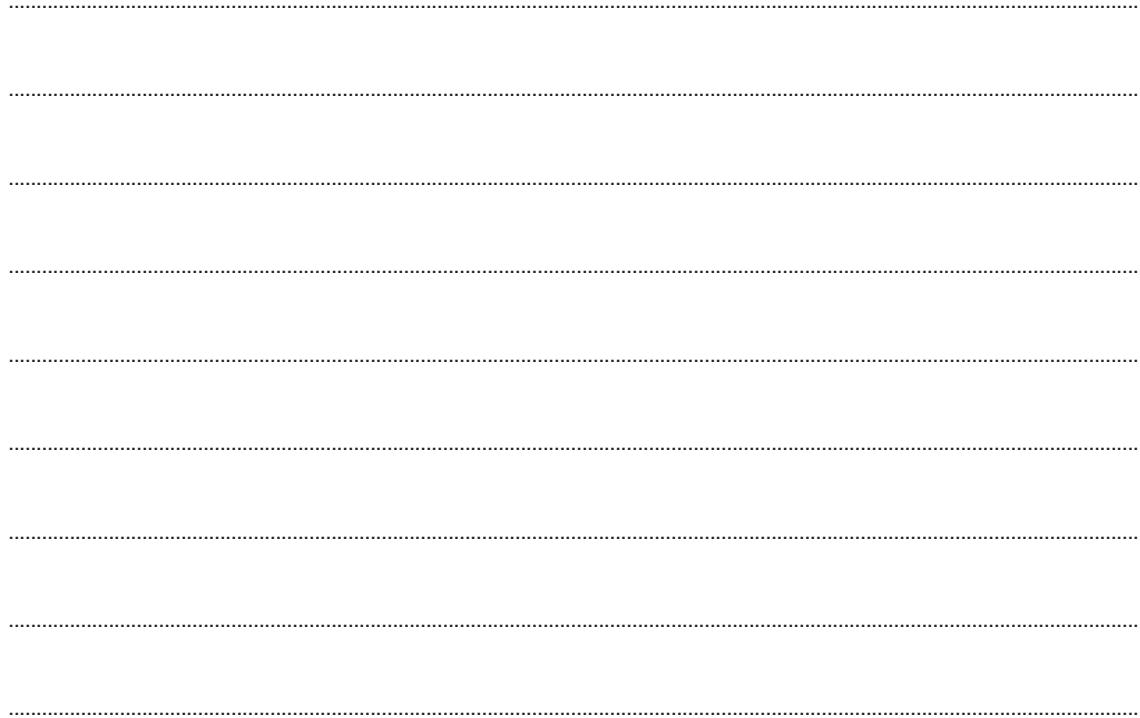
Le présent contrat concerne : La communication, la vente et la distribution des produits / services du CNIC tels que

- ☛ Le Coffret VIP
- ☛ Les sacs NRC
- ☛ Les vêtements Sur Mesure
- ☛ Les livres du Dr Claudel NOUBISSIE ...

ARTICLE 2: CONTENU ET MODALITES DE LA PRESTATION

Le CNIC confie au prestataire :

la communication, la vente et la distribution des produits ci-dessous (citer les produits/services dont vous souhaitez disposer)



- ☛ Proposition d'une ligne éditoriale et mise en œuvre de stratégie de distribution
- ☛ Le respect des valeurs et normes que prône le CNIC

ARTICLE 3: CONDITIONS FINANCIERES

Le distributeur bénéficiera d'une marge pour tout achat en fonction des produits/services sollicité.

✓ LE COFFRET VIPs

Pour tout achat de coffret

- » Compris entre 15 et 20 coffrets le prix d'un coffret lui reviendra à 95 000FCFA
- » Entre 21 et 50 coffrets, le prix d'un coffret lui reviendra à 90 000FCFA
- » Entre 51 et 100 coffrets, le prix d'un coffret lui reviendra à 85 000FCFA
- » 100 coffrets, le distributeur bénéficiera d'une réduction de 40%

LES SACS

Pout tout achats de sacs NRC

- » Compris entre 15 et 20 sacs il bénéficiera de 10% de réduction sur le prix total
- » Entre 21 et 50 sacs il bénéficiera de 15% de réduction sur le prix total
- » 50 sacs, le distributeur aura droit à 20% de réduction sur le prix total

LES LIVRES

Pour tout achat de livres

- » Compris entre 20 et 35 livres, le distributeur bénéficiera de 15% de réduction sur le prix total des livres
- » Entre 36 et 70 livres, le distributeur bénéficiera de 20% de réduction sur le montant total des livres
- » 70 livres il aura droit à 25% de réduction sur le montant total des livres

LES VÊTEMENTS SUR MESURE

Les vêtements SM étant essentiellement confectionnés sur commande, le distributeur aura droit aux commissions sur toutes les ventes réparties ainsi qu'il suit :

- » Entre 35 000F et 349 999F il percevra 5% de commission
- » Entre 350 000F et 899 999F il percevra 10% de commission
- » Entre 900 000F et 1199 999F il percevra 15% de commission
- » 1 200 000F il percevra 20% de commission

AUTRE PRODUIT/SERVICE À PRÉCISER



ARTICLE 4 : AVANTAGES COMPLÉMENTAIRES

- ☛ Formation gratuite sur le domaine de la vente et de la distribution
- ☛ Intégration à la plateforme des vendeurs du CNIC
- ☛ Possibilité de bénéficier des réductions allant de 05 à 20% si vous prenez plusieurs différents produits ou services.

ARTICLE 5 : ENTRÉE EN VIGUEUR ET DURÉE

Le présent contrat est conclu pour une durée de 03 (Trois mois) renouvelables à compter de sa signature par le client et le prestataire.

ARTICLE 6 : RECONDUCTION TACITE

Le présent contrat est reconduit tacitement sauf opposition expresse par écrit du client ou du prestataire. Cette opposition peut être formulée à tout moment.

ARTICLE 7: OBLIGATIONS DE CONFIDENTIALITÉ

Le CNIC se réserve le droit de production exclusif de tous ses produits qui seront commercialisés. Toute reproduction peu importe la nature, sera sanctionné selon les lois et règlementations en vigueur.

Le distributeur considère comme strictement confidentielles toutes les informations dont il peut avoir connaissance à l'occasion du présent contrat.

ARTICLE 8: RESPONSABILITES

Dès l'achat, le distributeur est entièrement responsable des produits dont il va disposer, le CNIC ne sera en aucun cas responsable de tout dommage ou non commercialisation de ceux- ci.

ARTICLE 9: REGLEMENT DES DIFFERENDS

Le client et le prestataire conviennent, pour tout différend né du présent contrat, de rechercher un règlement à l'amiable avant tout recours aux tribunaux. Dans ce cadre, le CNIC ou le prestataire s'engagent à se transmettre par email toutes les difficultés ou tous les litiges nés du présent contrat et les voies ou solutions proposées pour leur résolution.

Le présent contrat est signé en double exemplaire suivie de la mention lue et approuvée par les différentes parties, toutes modifications du présent contrat ne peuvent être faites sans l'accord de la première partie.

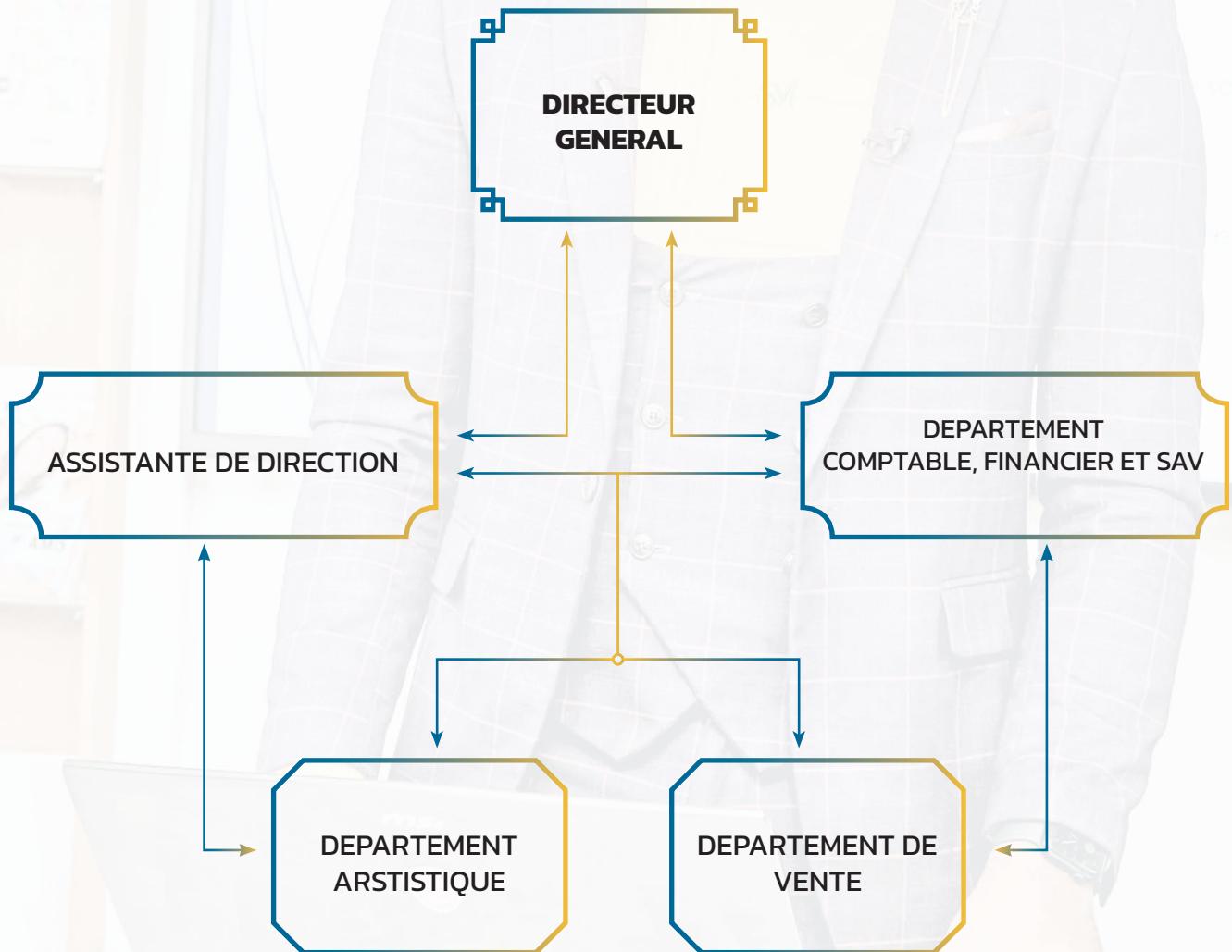
Fait à Yaoundé Le

LA DIRECTION DU CNIC

LE DISTRIBUTEUR

NOTE D'INFORMATION

ORGANIGRAMME DU CLAUDEL NOUBISSIE INTERNATIONAL CONSULTING



Claudel **NOUBISSIE**
International Consulting

Vous venez de rejoindre la communauté des vendeurs du
Claudel Noubissie International Consulting ?

Voici les services que vous devez vendre durant votre
premier mois de test:



L'adhésion au Claudel
Noubissie Business
Group (CNBG)



L'offre pour rejoindre
la communauté des
vendeurs



L'adhésion à la
StartUp Academy

Durant ce premier mois de test, vous bénéficiez de 50% de commission après la vente de chacun de ces services.

Si vous réalisez un Chiffre d’Affaires (CA) de 500 000 FCFA durant le mois de test, vous rejoignez directement une équipe de vendeurs, avec tous ses avantages.

Si vous réalisez un CA < 500.000 FCFA, vous recommencez un nouveau mois de test jusqu'à l'atteinte de cet objectif.

Pour vous aider, vous bénéficiez:

- ☛ un groupe Telegram pour le networking avec les autres vendeurs ;
- ☛ Des formations gratuites en ligne et en présence physique chaque mois avec nos consultants et les meilleurs vendeurs ;
- ☛ Une bibliothèque virtuelle compétant toutes les informations sur les produits et services.

MEMBRES ADHÉRENTS

STARTUP ACADEMY



- ☛ Participation GRATUITE à tous les ateliers de formation;
- ☛ Participation GRATUITE à tous les TALKS
- ☛ Vous avez aussi la possibilité d'en organiser vous-même, pour faire la promotion de vos produits et services dans nos sièges (Yaoundé, Douala ainsi qu'en ligne);
- ☛ Participation GRATUITE aux brainstormings;
- ☛ Participation GRATUITE aux messes entrepreneuriales;
- ☛ Accès illimité à notre bibliothèque;
- ☛ Consultations GRATUITES de vos projets (par des experts);
- ☛ Accès à nos espaces de travail avec connexion internet illimitée à Yaoundé et Douala (2 fois par semaine);
- ☛ 01 Teeshirt avec le slogan « J'ai Vendu Mon Lit »;
- ☛ 01 carte d'adhérent;
- ☛ Accès à la base de données;
- ☛ Possibilité d'effectuer des stages académiques au sein de nos entreprises et usines ;
- ☛ Réductions sur les prestations (formations, livres, consultations...);
- ☛ 10% de commissions sur toutes vos ventes;
- ☛ Promotion GRATUITE de vos projets sur nos plateformes en ligne, émissions, sièges...
- ☛ Financement de vos projets.

Avantages complémentaires pour les Africains de la diaspora

- ☛ Accès illimité à notre bibliothèque en ligne;
- ☛ Participation GRATUITE à toutes nos messes entrepreneuriales et ateliers en ligne;
- ☛ Réductions sur nos prestations en ligne (formations, livres, consultations...);
- ☛ Accès à une base de données de professionnels fiables et de confiance dans plusieurs domaines, pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets en Afrique;
- ☛ Investir dans des projets en Afrique, avec l'accompagnement stratégique de la StartUp Academy.

COMMENT ADHÉRER?

Cameroun: 100.000 FCFA

Frais d'adhésion: 25.000 FCFA

① *Paiement unique non remboursable*

Cotisation Annuelle: 75.000 FCFA

① *à renouveler tous les 12 mois*

DIASPORA (Afrique, Occident, Asie...)

Frais d'adhésion: 50€

① *Paiement unique non remboursable*

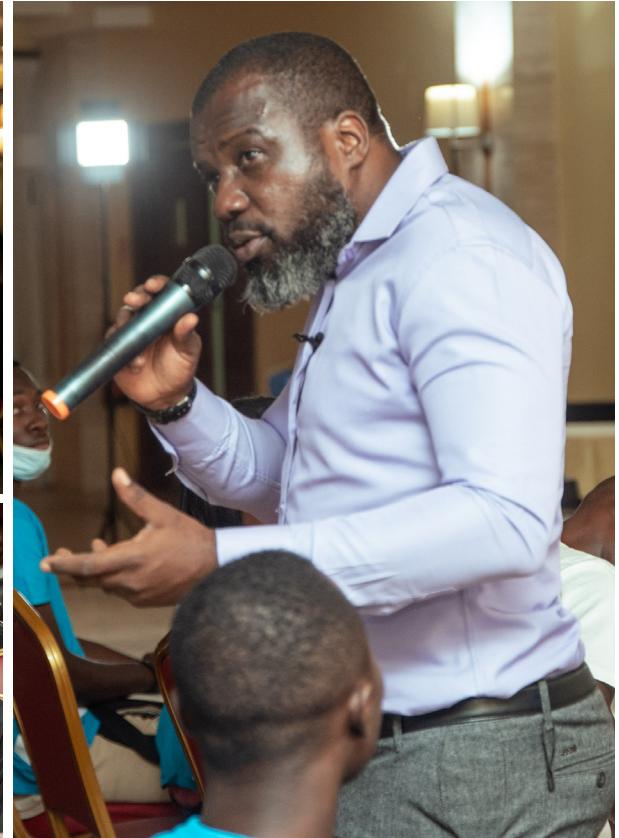
Cotisation Annuelle: 150€

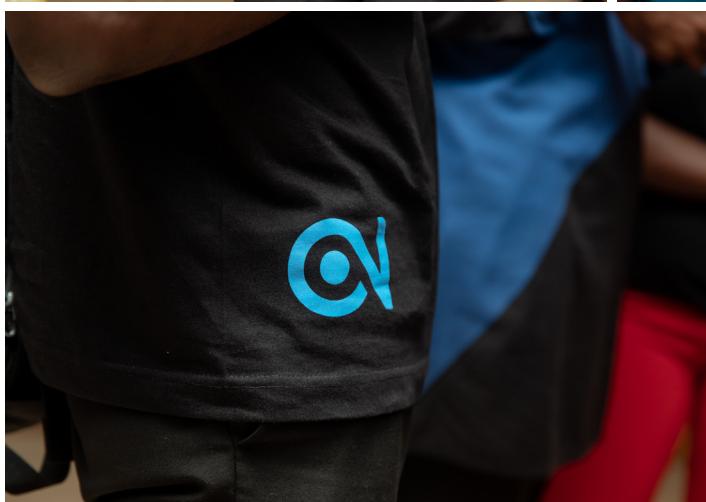
① *à renouveler tous les 12 mois*

L'AVENTURE VOUS TENTE?

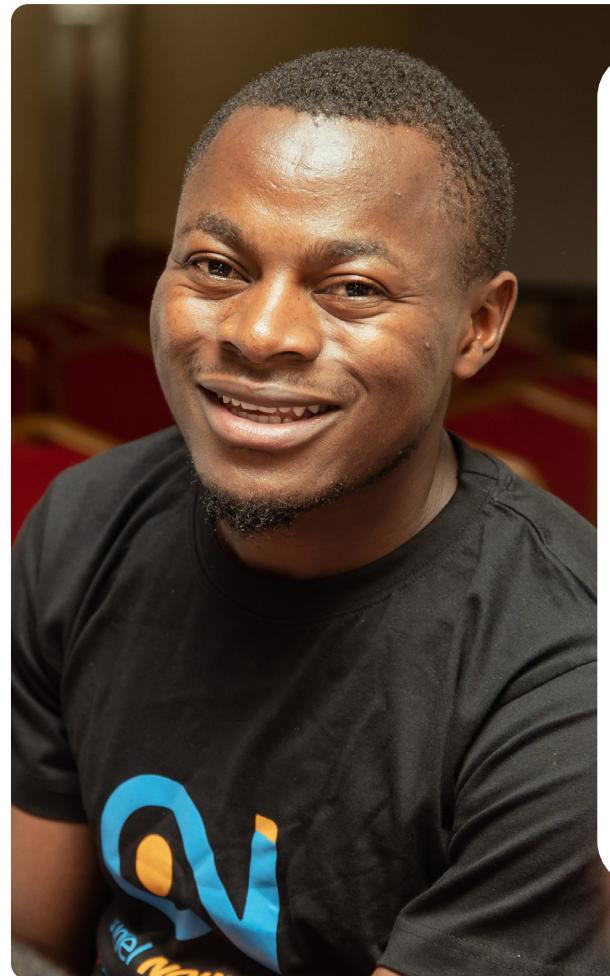
• CONTACTS •

(+237) 656 054 625 / 652 118 485











Rejoignez le
**CLAUDEL NOUBISSIE
BUSINESS GROUP**

Vous aimez les affaires? Ce groupe vous concerne

Vos Avantages

- 👑 01 chronique Business / jour
- 👑 Opportunités de Business
- 👑 Réseautage
- 👑 Partage d'expérience
- 👑 Tontine

10.000 FCFA
25 € (diaspora)
/mois

 (+237) 699 985 745

Vous pourrez rejoindre le groupe de n'importe quel endroit du monde !



contactez-nous à ces adresses



businessgroup@cnic237.com



+237 676 42 31 88 / 693 91 80 18

DOCUMENT DESIGNÉ PAR

**NEXT
Media**
GABON



Claudel NOUBISSIE
International Consulting

Devenez vendeur

du Claudel NOUBISSIE International Consulting

Vous souhaitez apprendre à vendre en gagnant de l'argent? Rejoignez l'équipe des vendeurs du CNIC avec le Dr Claudel NOUBISSIE



Vos avantages

- *Formations: techniques de vente, télémarketing, communication, produits et services du CNIC*
- *Évaluation et intégration*
- *Gadgets (T-shirt, bloc-notes, stylos...)*
- *Rémunération fixe et variable aux objectifs (Commissions : 20-50%)*

Rejoignez nous ici

(+237) 6 76 42 31 88 / (+237) 6 93 91 80 18

businessgroup@cnic237.com

*Rémunération
Commissions : 20-50%*