

CHARTRE D'ENGAGEMENT MODÈLE DE PAIEMENT LIBRE

Service réalisé : Formation en ligne

PRESTATAIRE :

BeeCurious Formation – Antoine ANDRE

+41(0)79 776 00 54

antoine.m.andre@protonmail.com

Prix de la formation : 30,- CHF pour les frais d'inscription + paiement libre pour la rémunération des intervenants, à fixer par le/la mandataire dénommé(e) ci-dessous.

Je soussigné(e), _____ (le/la mandataire), comprends que cette formation est **basée sur le modèle de paiement libre**. Je m'engage donc à **réfléchir de manière sincère à la valeur réelle** que m'a apportée cette formation et j'en fixerai moi-même* le prix au plus tard **3 jours suivant la dernière journée de formation** en envoyant un e-mail à l'adresse suivante : antoine.m.andre@protonmail.com

Une facture sera transmise au montant indiqué et devra être **payée dans les 30 jours** qui suivent sa réception. En accord avec les prestataires, je peux échelonner mon paiement selon ma convenance.

De plus, je m'engage à **donner un feedback sur cette formation**, en prenant 5 minutes pour répondre au questionnaire transmis après la dernière journée de formation.

Date et lieu : _____

Signature du/ de la mandataire :

* *Si l'employeur finance la formation, la décision est à prendre d'un commun accord.*

LE PAIEMENT LIBRE

Vous avez 3 jours de réflexion après la formation pour décider de la valeur que vous avez reçue et fixer vous-même le prix. **Pas de minimum, pas de maximum.**

Un modèle gagnant/gagnant : c'est une **garantie pour vous** et c'est **pour nous une manière de mieux apprécier l'impact réel** de notre intervention.

Voici 5 raisons qui nous motivent à utiliser le paiement libre pour nos services :

1. **Sensibiliser sur la valeur réelle du service reçu**

Le prix n'est plus fixé par « la main invisible du marché » ou bien suite à des négociations interminables, mais bien en fonction de la valeur réelle produite par le service. Ainsi, le mandataire doit se poser la question « Qu'est-ce que ce service m'a réellement apporté ? ». Cela sensibilise sur la valeur des choses que l'on achète.

2. **Se concentrer sur la valeur ajoutée : "ce qui est vraiment utile"**

Le prestataire se concentre uniquement sur ce qui apporte de la valeur au mandataire plutôt que d'essayer de livrer en un temps record un service pour maximiser ses marges. Le travail est ainsi réalisé avec plus de plaisir, moins de stress et cela donne plus de flexibilité au prestataire qui peut adapter les modules de son service en fonction des besoins particuliers du mandataire.

3. **Créer une relation de confiance**

En réitérant un processus d'achat selon le modèle de paiement libre, le mandataire et le prestataire établissent peu à peu une relation de confiance, en restant toujours libre de ne pas redémarrer un nouveau cycle de travail si la collaboration ne porte pas de fruit. En revanche, si tout se passe bien, une relation sur le long terme peut s'établir.

4. **Garder le service accessible à tout le monde**

Fini l'élitisme « mes services sont tellement puissants que seuls 30% des personnes les plus riches peuvent se les permettre ». Grâce au paiement libre, les « petits porte-monnaie » ne doivent plus se contenter des services souvent de moins bonne qualité. Tout le monde a accès au service, les uns soutenant indirectement les autres financièrement.

5. **Temps de réflexion après une formation**

La réflexion menée sur la valeur reçue permettra aux participants à la formation d'ancrer leurs apprentissages et compétences développés lors de la formation et ainsi de mieux les assimiler.