

SCOTWORK FRANCE

Conditions & Inscriptions 2025



Formation, Conseil et Coaching
en négociation

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

les acteurs de
la compétence





Vue d'ensemble

Formations & financements

p.3

Tarifs

p.6

Conditions Générales de Vente

p.17

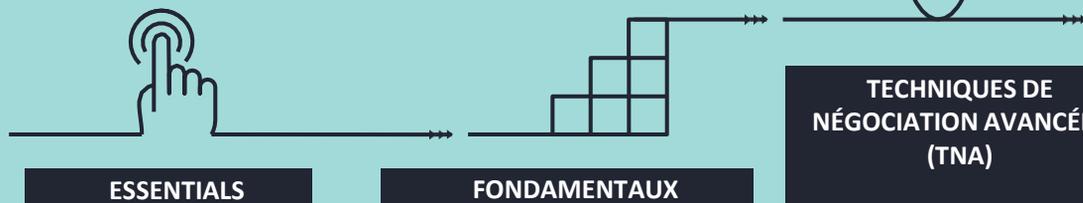
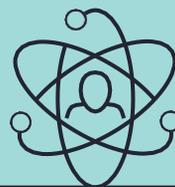
01.

Scotwork®

Formations et financements



Formations



ESSENTIALS

- eLearning en 10 modules
- Comprendre le processus de la négociation

FONDAMENTAUX

- 1 jour
- Découvrir les grands piliers de la négociation

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVANCÉES (TNA)

- 3 jours
- Négocier en toute confiance, de manière professionnelle



TECHNIQUES DE NÉGOCIATION AVANCÉES 2 (TNA 2)

- 2 jours
- Pratiquer de façon plus avancée suite à TNA 1



COACHING DE NÉGOCIATION SCOTWORK (CNS)

- 3 jours
- Donner les clés aux managers pour encadrer leurs équipes en négociation



MASTERS

- 3 jours
- Définir et suivre les stratégies de négociation les plus complexes



CONSEIL

Accompagnement personnalisé

Toutes les prestations sont réalisables en intra-entreprise et s'organisent en collaboration entre le client et l'équipe Scotwork. L'intra permet de réaliser des sessions entièrement sur-mesure et requiert un minimum de 4 participants.

Les formations « TNA » & « TNA 2 » sont aussi disponibles en interentreprises.

Financements

En direct

Financement individuel ou par l'entreprise

Via les OPCO

Le 1er avril 2019, onze opérateurs de compétences (OCPO), chargés d'accompagner la formation professionnelle, ont été agréés. Ils remplacent les anciens organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA).

Ces opérateurs de compétences ont pour missions de financer l'apprentissage, d'aider les branches à construire les certifications professionnelles et d'accompagner les PME pour définir leurs besoins en formation.

Les formations Scotwork y sont éligibles.

→ Se rapprocher du service RH de l'entreprise

Qualiopi
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

*La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de Formation*



**les acteurs de
la compétence**

Scotwork est une marque commerciale représentée, en France, par la société NEGOTIATING PARTNER SAS.
N° Organisme de formation 11 75 32795 75
N° SIRET 422 296 343 00037 RCS NANTERRE
Code APE : 8559A

02.

Scotwork®

Tarifs



TNA

Techniques de Négociation Avancées

ISI

TNA en interentreprises

- ▣ 3 jours en Présentiel
- ▣ Paris 17^e
- ▣ 1h de « follow up » individuel 1 à 3 mois après le stage
- ▣ Participants : 4 à 12 personnes par stage
- ▣ Consultants Scotwork : 1 formateur pour 6 participants



Tout au long de l'année, Scotwork organise des sessions interentreprises réunissant des participants de sociétés différentes. Si vous avez moins de 6 personnes à inscrire, le format interentreprises est la solution. Trois options sont possibles : présentiel en séminaire résidentiel (Fontainebleau), présentiel en séminaire journées (Paris 17^e) et distanciel. Attention : le format présentiel implique obligatoirement des frais de séminaire à prévoir.

Frais Pédagogiques Scotwork

3 500 € HT
par participant



Frais de séminaire Paris 17^e

3 jours
329 € TTC

À Paris, les participants sont accueillis tout au long de la journée de séminaire mais l'hébergement n'est pas inclus.

Les frais de séminaire incluent : l'accueil séminaire (salles, matériel, pauses...), les repas (3 déjeuners) et le parking

TNA en intra-entreprise

- Sur-mesure
- Présentiel : 25h
- Distanciel : 22,5h
- 1 demi-journée de « follow up » 1 à 3 mois après le stage
- Participants : minimum 4 personnes
- Consultants Scotwork : 1 formateur pour 6 participants



Un stage intra-entreprise est possible à partir de 4 participants. La tarification récompense le nombre de participants inscrits via un système de paliers. Le ratio de 1 formateur pour 6 participants s'applique toujours (flexibilité de +1). En format intra-entreprise, l'ensemble de la logistique (lieu, hôtel, transport...) est à la charge du client.

Nombre de participants	Frais pédagogiques Scotwork
< 6 participants 1 consultant	3 500 € HT / participant
6 participants Ajout d'un 2e consultant à partir de 8 participants	18 000 € HT soit 3 000 € / participant
12 participants Ajout d'un 3e consultant à partir de 14 participants	31 200 € HT soit 2 600 € / participant

Une remise de 5% est appliquée sur le format distanciel

FOND

Fondamentaux de la Négociation

ISI

Fondamentaux

- Sur-mesure
- Présentiel : 1 journée
- Distanciel : 2 demi-journées
- Participants : minimum 4 personnes par stage
- Consultants Scotwork : 1 formateur pour 6 participants



Un stage intra-entreprise est possible à partir de 4 participants. La tarification récompense le nombre de participants inscrits via un système de paliers. Le ratio de 1 formateur pour 6 participants s'applique toujours (flexibilité de +1). En format intra-entreprise, l'ensemble de la logistique (lieu, hôtel, transport...) est à la charge du client.

Nombre de participants	Frais pédagogiques Scotwork
< 6 participants 1 consultant	1 500 € HT / participant
6 participants Ajout d'un 2e consultant à partir de 8 participants	7 000 € HT soit 1 165 € / participant
12 participants Ajout d'un 3e consultant à partir de 14 participants	11 800 € HT soit 985 € / participant

Une remise de 5% est appliquée sur le format distanciel

TNA 2

Techniques de Négociation Avancées 2

S
I

TNA 2 en interentreprises

- Présentiel : 2 jours à Paris
- Distanciel : 4 demi-journées
- Participants : 4 à 12 personnes par stage
- Consultants Scotwork : 1 formateur pour 6 participants

Tout au long de l'année, Scotwork organise des sessions interentreprises réunissant des participants de sociétés différentes. Si vous avez moins de 6 personnes à inscrire, le format interentreprises est la solution. Deux options sont possibles : présentiel en séminaire journées (Paris 17e) ou distanciel. Attention : le format présentiel implique obligatoirement des frais de séminaire à prévoir.

Frais pédagogiques Scotwork

2 350 € HT
par participant

Frais de séminaire Paris 17^e

2 jours
200 € TTC

À Paris, les participants sont accueillis tout au long de la journée de séminaire mais l'hébergement n'est pas inclus.

Les frais de séminaire incluent : l'accueil séminaire (salles, matériel, pauses...), les repas (2 déjeuners) et le parking

Une remise de 5% est appliquée sur le format distanciel

TNA 2 en intra-entreprise

- Sur-mesure
- Présentiel : 18h en 2 jours
- Distanciel : 18h
- Participants : minimum 4 personnes par stage
- Consultants Scotwork : 1 formateur pour 6 participants

Un stage intra-entreprise est possible à partir de 4 participants. La tarification récompense le nombre de participants inscrits via un système de paliers. Le ratio de 1 formateur pour 6 participants s'applique toujours (flexibilité de +1). En format intra-entreprise, l'ensemble de la logistique (lieu, hôtel, transport...) est à la charge du client.

Nombre de participants	Frais pédagogiques Scotwork
< 6 participants 1 consultant	2 350 € HT / participant
6 participants Ajout d'un 2e consultant à partir de 8 participants	12 500 € HT soit 2 085 € / participant
12 participants Ajout d'un 3e consultant à partir de 14 participants	21 000 € HT soit 1 750 € / participant

Une remise de 5% est appliquée sur le format distanciel

Les autres formations

S
I

Tarifs

Essentials

E-learning en 10 modules ayant pour découvrir le processus de négociation. Chaque module dure 15 minutes + 10 sections « deep dive »

Format : interactif avec scénario pré-enregistré

Licence individuelle – accès en ligne – Mis à jour pendant 4 ans

Frais pédagogiques
Scotwork

300 € HT
par licence

Frais pédagogiques
Scotwork

6 participants
6 000 € HT

12 participants
10 800 € HT

La journée Refresh est destinée aux personnes ayant déjà suivi la formation TNA et désireux de rafraîchir leurs connaissances.

Durée : 1 journée

Format : Intra-entreprise

Participants : 6 à 12 personnes

Refresh

CNS

Coaching de Négociation Scotwork est une formation d'expertise, s'adressant aux personnes ayant au minimum suivi TNA et visant à acquérir des compétences et outils de coaching managériaux pour piloter les négociations et les équipes.

Durée : 3 jours

Format : Intra-entreprise

Participants : 4 ou 8 personnes

Frais pédagogiques
Scotwork

4 participants
18 000 € HT

8 participants
31 200 € HT

Frais pédagogiques
Scotwork

4 participants
18 000 € HT

8 participants
31 200 € HT

Masters est un programme entièrement construit sur mesure pour répondre à vos besoins de montée en compétences dans les négociations stratégiques et complexes. La formation fait appel à tous les contenus Scotwork pour s'appliquer dans votre univers.

Prérequis : avoir suivi TNA

Durée : 3 jours

Format : Intra-entreprise

Participants : 4 ou 8 personnes

Masters

03.

Scotwork®

Conditions Générales de Vente



Conditions Générales de Vente

FORMATIONS ET TARIFS 2025

Formation « Techniques de Négociation Avancées Niveau » (TNA)

Stage permettant de comprendre et de manier le processus de toute négociation, d'identifier les aptitudes à utiliser en vue d'optimiser les performances individuelles et d'améliorer les résultats de l'entreprise.

Formules inter et intra. 22,5h en distanciel ou 25h en présentiel + Atelier « Follow up » 2 à 3 mois après le stage. « Follow up » = 1h de rendez-vous individuel si inter ou 4h de retour en formation en groupe si intra.

TNA - Interentreprises - par participant - présentiel	3 500 € HT
TNA - Interentreprises - par participant - distanciel	3 325 € HT
TNA - Intra - stage pour 6 participants - présentiel	18 000 € HT
TNA - Intra - stage pour 6 participants - distanciel	17 100 € HT
TNA - Intra - stage pour 12 participants - présentiel	31 200 € HT
TNA - Intra - stage pour 12 participants - distanciel	29 640 € HT

Formation « Fondamentaux de la Négociation » (FOND)

Stage intra permettant de découvrir la négociation en entreprise (durée : 8 heures)

FOND - Intra – stage < 6 participants - par participant - présentiel	1 500 € HT
FOND - Intra – stage < 6 participants - par participant - distanciel	1 425 € HT
FOND - Intra - stage pour 6 participants - présentiel	7 000 € HT
FOND - Intra - stage pour 6 participants - distanciel	6 650 € HT
FOND - Intra - stage pour 12 participants - présentiel	11 800 € HT
FOND - Intra - stage pour 12 participants - distanciel	11 210 € HT

Formation « Techniques de Négociation Avancées Niveau 2 » (TNA 2)

Stage de perfectionnement permettant d'approfondir ses compétences et son expertise en négociation suite au niveau 1. Formules inter et intra (durée : 18 heures).

TNA 2 - Interentreprises - par participant - présentiel	2 350 € HT
TNA 2 - Interentreprises - par participant - distanciel	2 230 € HT
TNA 2 - Intra - stage pour 6 participants - présentiel	12 500 € HT
TNA 2 - Intra - stage pour 6 participants - distanciel	11 875 € HT
TNA 2 - Intra - stage pour 12 participants - présentiel	21 000 € HT
TNA 2 - Intra - stage pour 12 participants - distanciel	19 950 € HT

Conditions Générales de Vente

Formation « Refresh »

Stage de une journée de suivi pour faire le point sur la mise en œuvre pratique de l'apport théorique et à s'exercer à nouveau avec des mises en situation additionnelles (durée : 1 jour).

Refresh - Intra – stage < 6 participants - par participant – présentiel	1 400 € HT
Refresh - Intra – stage < 6 participants - par participant – distanciel	1 330 € HT
Refresh - Intra - stage pour 6 participants - présentiel	6 000 € HT
Refresh - Intra - stage pour 6 participants - distanciel	5 700 € HT
Refresh - Intra - stage pour 12 participants - présentiel	10 800 € HT
Refresh - Intra - stage pour 12 participants - distanciel	10 260 € HT

Formation « Coaching de Négociation SCOTWORK » (CNS)

Stage intra permettant d'acquérir des compétences et des outils de management des négociations. Devenant ainsi coach interne / référent négociation, le participant peut soutenir l'ensemble des équipes de négociations. Uniquement accessible aux anciens participants TNA. Stage pour 4 ou 8 personnes. 3 jours – 25 heures.

CNS - Intra - stage pour 4 participants - présentiel	18 000 € HT
CNS - Intra - stage pour 8 participants - présentiel	31 200 € HT

Formation « MASTERS »

Stage intra entièrement construit sur mesure permettant d'acquérir des compétences et des outils poussés pour aborder des négociations complexes et stratégiques. Uniquement accessible aux anciens participants TNA. Stage pour 4 ou 8 personnes. 3 jours – 25 heures.

MASTERS - Intra - stage pour 4 participants - présentiel	18 000 € HT
MASTERS - Intra - stage pour 8 participants - présentiel	31 200 € HT

Consulting & Coaching

Les interventions sont organisées pour accompagner les entreprises et/ou les collaborateurs dans leurs démarches de négociation. La tarification se fait sur consultation et dépend de chaque projet.

À titre d'indication :

1 heure individuelle de coaching	750 € HT
1 journée de consulting	6 000 € HT

Conditions Générales de Vente

Les tarifs des stages sont forfaitaires. Tout stage commencé est dû en entier. Les prix sont établis hors taxes, majorés du taux de la TVA en vigueur. Les frais annexes éventuels ne sont pas compris dans les frais pédagogiques. La formule interentreprises est un stage réunissant à titre individuel jusqu'à 12 participants. Lorsqu'un participant est inscrit à un inter, une réservation auprès de l'établissement, accueillant la formation, est automatiquement réalisée par SCOTWORK. Les instructions pratiques sont adressées au participant deux semaines avant le stage. Forfait séminaire en sus aux frais pédagogiques à la charge de chaque entreprise/participant, à régler directement auprès de l'établissement. Dans la formule intra-entreprise, le client prend en charge les frais de restauration, d'hébergement et de transport des intervenants (avion en classe Affaires, train 1ère classe, hébergement hôtel 4 étoiles minimum, frais kilométriques du barème fiscal en vigueur depuis le bureau SCOTWORK, matériel, et autres frais liés directement à l'objet du stage). Ces frais font l'objet d'une facturation séparée.

DÉROULEMENT DU STAGE

L'adéquation du choix du lieu pour le stage intra-entreprise doit faire l'objet d'un accord entre le client et SCOTWORK. Si la bonne mise en œuvre du stage le réclame, SCOTWORK se réserve la possibilité, en concertation avec le client, d'en modifier le contenu et les étapes de déroulement. Les tuteurs pourront être changés à chaque session sans préavis. Des audits internes de démarche qualité pourront être effectués par SCOTWORK International au cours du stage. Le client sera rapidement informé de toute absence éventuelle du ou des stagiaires. SCOTWORK fournira un ou des états de présence du (des) stagiaire(s). Une attestation individuelle sera délivrée aux participants en fin de stage. SCOTWORK se réserve le droit d'expulser tout participant dont la conduite serait jugée incorrecte. Le client s'engage à indemniser SCOTWORK pour tous dommages et pertes concernant le matériel en cas d'entreposage dans des locaux relevant du client ou tout mauvais usage par le client et son personnel.

MODALITÉS DE RÉGLEMENT

L'entreprise s'engage à régler SCOTWORK des frais pédagogiques à réception de facture ou dans le respect d'un délai qui aurait été convenu par écrit. Le paiement sera effectué comptant, par chèque à l'ordre de NEGOTIATING PARTNER – SCOTWORK ou par virement bancaire à :

NEGOTIATING PARTNER – SCOTWORK
IBAN FR76 3006 6106 5100 0203 2460 168
BIC CMCIFRPP

En formule intra, les frais annexes éventuels sont présentés sur une facture distincte, à régler à réception de facture. En cas de retard de paiement, le client s'engage à verser à NEGOTIATING PARTNER - SCOTWORK une pénalité de retard équivalente à 1,3% par mois, calculée avec un taux d'intérêt annuel égal à une fois et demie le taux d'intérêt légal, à laquelle s'ajoute une amende forfaitaire de 40 € pour frais de recouvrement. En inter-entreprises, les frais annexes (hébergement, restauration) sont à régler directement à l'établissement d'accueil.

Conditions Générales de Vente

Si le règlement est opéré par un organisme paritaire ou autre, le stage ne pourra débuter que lorsque les modalités de prise en charge de la formation auront été effectuées et que les fonds sont disponibles auprès de l'Organisme gestionnaire des fonds de formation. L'Entreprise devra préciser dans sa commande le nom de l'organisme payeur. Sans mention spécifique, la facture pédagogique sera systématiquement émise au nom de l'Entreprise, charge à elle de se faire rembourser auprès de son organisme gestionnaire des fonds.

Si un numéro de commande doit être indiqué sur la facture, il doit être fourni au plus tard au début de la formation. La communication tardive du numéro de commande ne modifie pas le délai de paiement initial.

Le point de contact Scotwork France pour tout l'aspect facturation sera : admin@scotwork.fr

ANNULATION

Toute annulation doit faire l'objet d'un avis écrit. Dans le cas où cet avis nous parviendrait :

- moins de 30 jours avant le début prévu de la session, les frais pédagogiques seront dus à 100%
- entre 30 jours et 60 jours avant la date du stage, 50% des frais pédagogiques seront dus

Le participant peut se faire remplacer par une autre personne appartenant à l'entreprise. Une demande de report est considérée comme une annulation. En cas d'annulation, l'ensemble des éventuels frais engagés (locations de salles, de chambres, de matériels et tous autres coûts entraînés) sont à la charge du client et/ou de ses collaborateurs et ne peuvent en aucun cas être supportés par SCOTWORK. Attention : dans le cadre des sessions interentreprises, toute inscription engendre une réservation de la part de SCOTWORK auprès des établissements partenaires accueillant la formation. Les mêmes conditions d'annulation que celles de SCOTWORK s'appliquent à ces prestations.

Le nombre minimal de participants par stage est de 4 personnes. Si le nombre de participants est inférieur à ce chiffre, SCOTWORK se réserve le droit d'annuler le stage.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

L'achat de prestations SCOTWORK ne donne en aucun cas droit à un transfert de propriété intellectuelle. Toute collaboration avec SCOTWORK ne peut se faire que dans le respect des conditions ci-dessous :

- Les outils, méthodes et savoir-faire développés par chacune des parties restent la propriété exclusive de chacune des parties
- La méthodologie SCOTWORK, l'« Approche en 8 étapes SCOTWORK », le matériel de formation et pédagogique, les études de cas, les supports, les techniques & tactiques de négociation ainsi que tous les supports digitaux développés par SCOTWORK sont protégés par des droits d'auteurs et ne peuvent être utilisés ou reproduits sans l'accord de SCOTWORK. Le nom et le logo « SCOTWORK » sont des marques déposées
- Dans le cadre de sa mission, SCOTWORK peut être amené à créer des outils, des supports, des contenus spécifiques à un client. SCOTWORK s'engage à ne les utiliser qu'avec le client. Le client s'engage à ne les utiliser qu'avec SCOTWORK
- Le(s) participant(s) s'engage(nt) à ne pas utiliser, diffuser ou reproduire, sous quelque forme que ce soit, les documents, méthodes et outils utilisés par Scotwork, pour former directement ou indirectement d'autres personnes que celles expressément inscrites à la session de formation

Conditions Générales de Vente

SCOTWORK déclare que son matériel de formation et toutes les publications sont protégés par le droit d'auteur et appartiennent à SCOTWORK LIMITED (Academy Business Park, Building 11000, 51 Gower Street, Glasgow G51 1PR UK). SCOTWORK a été autorisé par le détenteur des droits à utiliser le matériel de formation dans la mesure nécessaire à l'exécution du présent accord.

Les participants peuvent conserver certains matériels utilisés pendant la formation, tandis qu'ils doivent en restituer d'autres. Ils en seront informés par les formateurs. Les parties conviennent que le matériel pédagogique reçu pendant la formation deviendra la propriété du/des participant(s) qui a/ont le droit de l'utiliser à des fins privées, en tenant compte des limitations indiquées sur le matériel. Le client et/ou les participants délégués par le client ne copieront pas, ne reproduiront pas et ne divulgueront pas à des tiers - sous quelque forme que ce soit - le matériel pédagogique et la propriété intellectuelle de SCOTWORK. SCOTWORK garantit que la cession des droits d'utilisation dans la mesure précisée ci-dessus est exempte de revendications de tiers;

CONFIDENTIALITÉ

Les formations Scotwork engendrent des échanges multiples d'informations entre la société Scotwork, ses intervenants & collaborateurs mobilisés sur les projets, et la société cliente, ses participants & collaborateurs mobilisés sur les projets.

Scotwork garantit au client une confidentialité complète dans le traitement, la gestion, l'utilisation et la conservation de toutes les informations définies comme confidentielles. A défaut d'être notifiée explicitement, une information sera considérée comme confidentielle selon la définition suivante :

« Informations Confidentielles » : désignent toutes les informations de quelque nature que ce soit, qui ne se trouvent pas dans le domaine public, communiquées ou révélées, sur quelque support que ce soit, par le client à Scotwork dans le cadre des échanges relatifs aux besoins du client faisant appel aux prestations Scotwork précédemment citées. Ne sont pas considérées comme confidentielles : toutes les informations de quelque nature que ce soit qui se trouvent dans le domaine public, ou qui sont destinées à le devenir sans violation du présent accord, ou qui ont été acquises à titre non confidentiel auprès d'une source autre que le client. »

Par conséquent, Scotwork s'engage à ne pas divulguer les informations confidentielles, à les protéger et à les restituer / détruire sur demande du client, dans le respect des lois et textes en vigueur et des éléments obligatoires pour le bon fonctionnement de l'entreprise.

Le client s'engage également vis-à-vis de Scotwork, ses collaborateurs et intervenants, à respecter une confidentialité de même nature et de même niveau.

DATA & DONNEES PERSONNELLES

Scotwork France déclare traiter les données des participants nécessaires à la participation conformément aux dispositions de la loi CXII de 2011 sur l'autodétermination informationnelle et la liberté d'information et du règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil entré en vigueur le 25 mai 2018 ; Scotwork France en informe les participants verbalement avant le début de la formation et demande également leur consentement écrit.

Le document 'Information Données Personnelles' est disponible sur simple et demande et explique les procédures d'identification, de classification, de gestion, de protection et de conservation des données recueillies par Scotwork France dans le cadre de ses formations.

Conditions Générales de Vente

FORCE MAJEURE

La force majeure est un événement inévitable qui n'est pas imputable aux parties contractantes et qui se produit indépendamment de leur volonté, de leurs actes, de leur inexécution et de leurs procédures, y compris, entre autres, une guerre, un soulèvement civil, une catastrophe naturelle ou toute autre situation d'urgence inévitable. Un tel événement entrave de manière significative ou rend impossible l'exécution des services convenus dans le présent document. Les parties contractantes concernées par les événements de force majeure se notifient mutuellement par écrit, dans les meilleurs délais, la survenance et la fin de ces événements de force majeure, ainsi que toute circonstance connexe importante survenue au cours de leur existence. Pendant la période de force majeure, l'exécution des dispositions contractuelles est suspendue. Si la raison du cas de force majeure reste valable pendant une période de plus de 30 jours civils et qu'elle affecte l'exécution des services spécifiés comme objet du présent accord, chaque partie contractante a le droit de résilier le présent accord par écrit avec effet immédiat.

LITIGES

Tout différend qui ne trouverait pas un règlement amiable sera soumis à l'appréciation de la juridiction compétente du ressort du siège de NEGOTIATING PARTNER – SCOTWORK en France.

VALIDITÉ

Les présents tarifs et conditions SCOTWORK sont valables jusqu'au 31 décembre 2025 et prévalent sur toutes autres conditions générales, sauf dérogations écrites à ces conditions entre les deux parties.

Clichy, , le 18 décembre 2024.

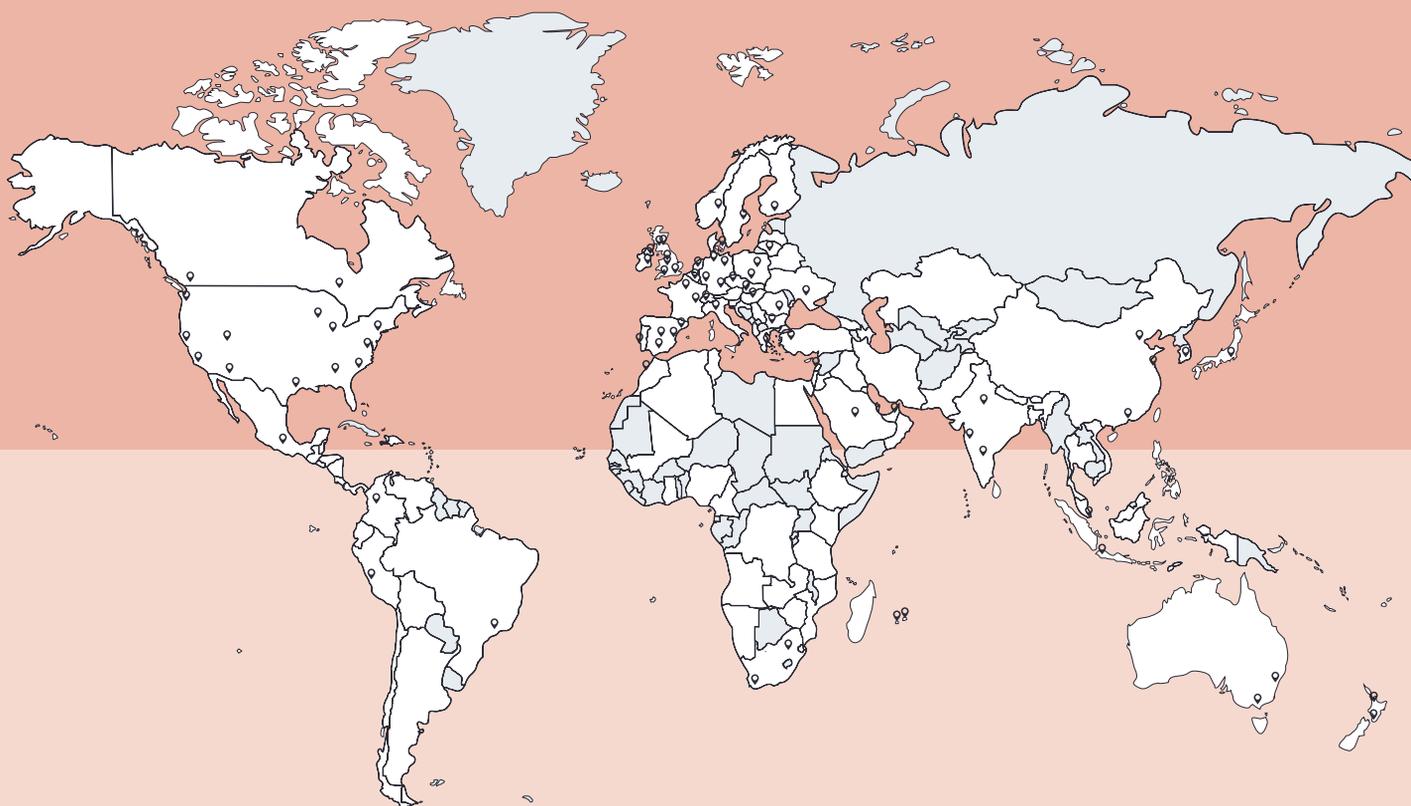
Scotwork (m) negotiating
NEGOTIATING PARTNER SAS
28 RUE MICHEL 92110 CLICHY FRANCE
TÉL : +33 (0)1 45 78 17 17
Siret : 412 396 343 00037 - APE 8559A
TVA Intra FR74 422 296 343

À propos

Application Locale Approche Mondiale

Formation, coaching et conseil en
négociation

- 48 bureaux
- 300 000+ participants
- 29 langues
- 200+ experts certifiés
- 120 pays couverts
- Tout secteur - fonction - niveau



Scotwork[®]



Scotwork[®]

+33 1 45 78 17 17

france@scotwork.fr

**Plus d'informations
sur notre site**

→ scotwork.fr