

Conditions Générales de Vente

Club du Key Account Management

Objet

Le Club du Key Account Management est un club à adhésion annuelle payante, ayant pour but de rassembler ses membres autour de divers événements, en présentiel ou en digital, afin d'échanger et développer leurs connaissances sur les fonctions KAM principalement.

Adhésion :

L'adhésion au Club se fait en année « glissante », et donne accès à tous les événements du Club durant une année.

Les tarifs sont consultables sur la page du site du [Club du Key Account Management](#).

L'absence à tout ou partie des événements ne donnera pas lieu à un remboursement partiel ou total de l'adhésion. En revanche, les membres peuvent choisir de se faire remplacer par un collègue à l'évènement auquel ils seront absents.

En cas d'impayé, Halifax Consulting se réserve le droit, selon la gravité des manquements, de suspendre ou de résilier l'adhésion. Ce, 30 jours calendaires après l'envoi de notre dernière relance par lettre recommandée avec accusé de réception restée infructueuse, invitant la partie défaillante à remédier au manquement, et ce sans préjudice des dommages et intérêts qui pourraient être par ailleurs réclamés. L'adhésion suspendue ne pourra être réactivé que contre paiement à Halifax Consulting du solde des sommes dues.

Toute adhésion payée ne pourra être remboursée.

Il est possible de n'acheter qu'un droit d'entrée au seul Symposium. Ce droit d'entrée n'est pas une adhésion au Club du Key Account Management.

Pour les inscrits au Symposium Annuel uniquement :

1. Entre 3 et 6 semaines avant le premier jour du Symposium : en cas d'annulation de l'inscription, 25% du montant reste dû à Halifax Consulting à titre d'indemnité, en cas de report sur une autre session, l'indemnité sera limitée à 10%.
2. Moins de 3 semaines avant la première journée du Symposium, la totalité du montant de l'inscription reste due à Halifax Consulting à titre d'indemnité en cas d'annulation ou de report.
3. Les organisateurs se réservent la possibilité de modifier le programme si les circonstances l'y obligent.
4. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une confirmation ainsi qu'une facture. Le paiement doit être effectué à l'inscription.
5. L'accès pourra être refusé si la facture n'est pas intégralement réglée
6. En fonction du nombre de participants et de la situation sanitaire des jours J, nous nous réservons le droit d'annuler, de reporter ou de transformer en évènement virtuel cet évènement. En cas d'annulation, les sommes engagées ne seront pas remboursées et votre inscription sera reportée au Symposium Annuel suivant.

Politique des données

L'équipe du Club se réserve le droit d'utiliser tout support média (vidéo, photo, texte...) sur lequel figurent des participants. Ce, à des fins de communication, et ce strictement dans le cadre de la communication et de la promotion du Club et de ses événements. Vous avez le droit de demander la non-utilisation de votre image, sur expresse demande.

Vos données personnelles sont utilisées dans le cadre strict de l'exécution et du suivi de votre demande, par le service du Club du Key Account Management en charge du traitement. Ce, selon votre commande, pour la totalité des services dudit Club du Key Account Management, ou uniquement pour le Symposium Annuel. Elles sont nécessaires à l'exécution de ce service. Elles sont conservées pour une durée de deux ans à compter de notre dernier contact. En application de la réglementation sur la protection des données à caractère personnel, vous bénéficiez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation du traitement ainsi que d'un droit d'opposition et de portabilité de vos données que vous pouvez exercer en vous adressant à HALIFAX CONSULTING, Responsable du traitement des données, Hôtel de Créquy, 15-17 Rue de Pontoise, 78100 Saint Germain en Laye ou par e-mail à contact@halifax-consulting.com ou par téléphone au 01 30 61 81 91. Vous bénéficiez également du droit d'introduire une réclamation auprès d'une autorité de contrôle si nécessaire.

Droit de la concurrence

Les adhérents du Club du Key Account Management sont pleinement conscients que leurs activités en son sein, doivent être exercées dans un contexte de libre concurrence. Ils estiment essentiel que ses activités soient, en toutes circonstances, menées en conformité avec la législation applicable et plus spécialement avec le droit de la concurrence.