

## Formation

# Techniques de négociation pour améliorer les ventes




*Bénéficiez d'une amélioration personnalisée  
de votre démarche commerciale !*

Durée de la formation : 1 journée

Formules : Sessions interentreprises (2 à 10 participants)

Formule 'In-house' (jusque 3 participants)

Formation 'sur mesure' en entreprise

Disponible en   

Possibilité de développer des programmes "à la carte"

Contact : Marita Guilmot-Lennertz - [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - Tel 02/771.43.13



### Formule 'In house'

- Session de formation "en entreprise" pour petit groupe (1 à 3 personnes)
- Le formateur se déplace à l'endroit de votre choix :  
→ aucun problème de mobilité et gain de temps pour vos collaborateurs
- Horaire adapté permettant aux participants de traiter les affaires 'courantes'
- Contenu de la formation : 'standard'
- Les échanges avec le formateur peuvent intégrer la réalité de l'entreprise
- Support de cours communiqué par mail 2 jours avant la formation



## Formation d'un jour pour cadres et pour les responsables des ventes

# Techniques de négociation pour améliorer les ventes

*Bénéficiez d'une amélioration personnalisée de votre démarche commerciale !*

### Contexte et objectifs

Toute offre de vente exige de l'information ; toute vente exige de la négociation. Appliquez les techniques de négociation et vous améliorerez vos résultats ! Ces techniques permettent aux vendeurs de répondre aux difficultés suivantes :

- Apprendre à préparer le contact d'achat dans les circonstances les plus variées : connaître l'interlocuteur et comprendre comment l'aborder
- Apprendre à rendre l'acte d'achat agréable pour l'acheteur et le vendeur : évaluer les besoins et y répondre,
- Apprendre à convaincre : choisir les arguments et répondre aux objections,
- Apprendre à conclure : obtenir un ou des engagements immédiats.

### Valeurs ajoutées et résultats de la méthode proposée

**La formation proposée se différencie de la plupart des formations relatives au marketing ou aux techniques de ventes, par son haut degré d'interactivité avec les participants. Chaque formation commence par un questionnaire, testé dans plus de 400 entreprises, pour identifier les déterminants de la démarche commerciale et pour proposer des points d'amélioration correspondant aux attentes de chaque participant.** Le contenu de la formation, au-delà de quelques principes de base de Marketing, est personnalisé en fonctions des attentes des participants.

### Les valeurs ajoutées de la formation sont :

- Un audit rapide de la qualité commerciale des démarches commerciales sur base des réponses au questionnaire.
- Des propositions d'améliorations commerciales concrètes à court et à moyen terme.
- Des propositions d'améliorations personnalisées adaptées aux problèmes posés.
- Des effets à court terme sur le portefeuille clients existants.
- Des effets à court terme sur la manière de recruter et de convaincre des nouveaux clients.
- Un timing de mise en œuvre des solutions choisies.

### Contenu (canevas de base)

- Quelques principes de base du Marketing :
  - Fixer des objectifs,
  - Développer un Marketing mix performant : choisir ses clients et fixer une chaîne de moyens pour les satisfaire.
- Comment reconnaître son interlocuteur ?
  - Comment l'observer ?, l'identifier ?, le motiver ?, le traiter ?
- Les techniques engageant l'achat
  - Préparer l'entretien
  - Contacter l'interlocuteur
  - Connaître les besoins
  - Convaincre : utilisation de l'argumentaire et réponse aux objections
  - Conclure : quand proposer l'engagement ?
- La négociation : optimiser les conditions d'achat
- La présentation de l'entreprise: les 7 éléments d'une technique de présentation en 10 minutes d'or.

### Public cible

- Les cadres et dirigeants d'entreprise
- Les responsables des services commerciaux et les commerciaux,
- D'une manière générale, les personnes en entreprise liées à la vente.

**Nombre de Participants :**

Le nombre de participants est minimum 2 et maximum 8.

**Animateur : C. DE VILLENFAGNE**

- Chef d'entreprise pendant 20 ans
- Conseiller d'entreprises depuis 15 ans
- Spécialisé en plans commerciaux, marketing et techniques d'achat et de vente pour des entreprises de services et industrielles ;
- Conseiller à l'UWE pour la Cellule Marketing International ;
- Conseiller à l'AWEX pour l'aide à l'exportation.

## Informations pratiques

### Sessions interentreprises

**Dates :** le 3 décembre 2015 de 9h30 à 17h00 (code 1464)  
ou le 3 mai 2016 de 9h30 à 17h00 (code 1488)

**Lieu :** Hôtel Montgomery, 134 Av. de Tervuren à 1150 Bruxelles  
(parking possible dans l'hôtel dans la limite des places disponibles)  
A 10 minutes de la gare centrale (métro ligne 1 – direction Stockel)  
Nombreuses possibilités de transport public ([voir détails](#))

**Prix :** 525 €(+21% TVA) incluant la documentation, le repas et les pauses-café  
375 €(+21% TVA) par personne supplémentaire de la même entreprise

**Nombre de Participants :** minimum 2 et maximum 8.

**Attestation de présence :** disponible sur demande

**Bulletin d'inscription :** voir ci-après

**Personne de contact :** Marita Guilmot-Lennertz - [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - Tel 02/771.43.13

**Annulation :** toute inscription peut être annulée, uniquement par fax (02/771.31.70) ou par e-mail ([forum@esap.be](mailto:forum@esap.be)) au plus tard cinq jours ouvrables avant la manifestation avec le remboursement de 80% des frais d'inscription. Au-delà de ce délai, le montant total de l'inscription sera dû. Toute personne inscrite garde la possibilité de se faire remplacer. Veuillez, dans ce cas, le préciser sans faute lors de l'accueil.

ForumEvent se réserve le droit d'annuler une formation si le minimum de participants n'est pas atteint.

### Formule 'In house'

**Durée de la formation :** un jour

**Contenu de la formation :** contenu standard comme pour les sessions interentreprises

**Nombre de participants :** jusque 3 participants (Au-delà de 3 personnes : nous contacter)

**Lieu :** chez vous ou tout autre endroit choisi par vos soins.

**Horaire :** De 10h00 à 17 h00

Cet horaire permet aux participants de régler les affaires courantes.

*Le client s'engage à ce que les participants ne soient pas dérangés durant la formation*

**Prix :** 2 personnes : 980 €(+21% TVA)

3° personne : + 220 € (+21% TVA)

Au-delà de 3 personnes : nous contacter

Ce prix comprend la documentation ainsi que le déplacement du formateur en Belgique

**Documentation :** la documentation sera transmise par e-mail avant la formation.

**Infrastructure :** un tableau ou un flipchart améliore la qualité de la formation

**Bulletin d'inscription :** voir ci-après

**Personne de contact :** Marita Guilmot-Lennertz - [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - Tel 02/771.43.13

## **Formation 'sur mesure' en entreprise**

**Durée de la formation** : un jour

**Contenu de la formation** : le contenu standard de la formation peut être adapté sur mesure compte tenu de votre situation et de vos attentes. Dans ce cas, un contact préalable avec le formateur sera organisé pour vous permettre de lui exprimer vos besoins afin de finaliser le contenu.

**Nombre de participants** : à partir de 2 participants sans dépasser idéalement 10 participants pour garantir l'interactivité.

**Lieu** : dans vos locaux ou tout autre endroit choisi par vos soins.

**Prix** : Groupe jusqu'à 10 personnes : 1700 €(+21% TVA)  
Ce prix comprend la documentation ainsi que le déplacement du formateur en Belgique

**Option complémentaire:** suivi et/ou coaching personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise

**Documentation** : la documentation sera transmise par e-mail avant la formation

**Bulletin d'inscription** : voir ci-après

Personne de contact : Marita Guilmot-Lennertz - [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - Tel 02/771.43.13

## Bulletin d'inscription : sessions interentreprises

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

### **Bulletin d'inscription : Techniques de négociation pour améliorer les ventes**

TITRE.....NOM & PRENOM:.....  
FONCTION : .....  
SOCIETE : .....  
RUE-NR : .....  
CP-VILLE : .....  
TEL : ..... GSM : .....  
E-MAIL : .....  
ACCOMPAGNE DE : .....  
FONCTION : .....  
E-MAIL : ..... GSM.....

#### **Coordonnées de facturation**

TITRE.....NOM & PRENOM:.....  
FONCTION : .....  
SOCIETE : .....  
RUE-NR : .....  
CP-VILLE : .....  
TVA : .....  
COMMUNICATION : .....

Assistera(ont) à la formation : **Techniques de négociation pour améliorer les ventes**

Session du 3 décembre 2015 de 9h30 à 17h00 (code 1464)

1 personne	<b>635,25 €</b> (525 €+ 21%TVA)	[ ]
2 personnes de la même entreprise	<b>1089,00 €</b> (525€+ 375 €+ 21%TVA)	[ ]
Plus de 2 personnes de la même entreprise	<b>635.25 €+ 453.75 €</b> par personne supplémentaire	[ ]

Session du 3 mai 2016 de 9h30 à 17h00 (code 1488)

1 personne	<b>635,25 €</b> (525 €+ 21%TVA)	[ ]
2 personnes de la même entreprise	<b>1089,00 €</b> (525€+ 375 €+ 21%TVA)	[ ]
Plus de 2 personnes de la même entreprise	<b>635.25 €+ 453.75 €</b> par personne supplémentaire	[ ]

Je verse la somme de ..... EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le nom du (des) participant(s) et la date de la manifestation.

**La facture vous sera automatiquement envoyée dès réception de votre inscription.**

**Conditions de vente :** [voir notre site](#)

**Annulation** : toute inscription peut être annulée, uniquement par fax (02/771.31.70) ou par e-mail (forum@esap.be) au plus tard cinq jours ouvrables avant la manifestation avec le remboursement de 80% des frais d'inscription. Au-delà de ce délai, le montant total de l'inscription sera dû. Toute personne inscrite garde la possibilité de se faire remplacer. Veuillez, dans ce cas, le préciser sans faute lors de l'accueil.

Date : ..... Signature: .....

#### **ESAP SA – FORUM Event**

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - URL : [www.esap.be](http://www.esap.be)

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

## Bulletin d'inscription : formule 'In house'

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

### Bulletin d'inscription : Techniques de négociation pour améliorer les ventes

SOCIETE : .....

RUE-NR : .....

CP-VILLE : .....

**Contact dans votre société :**

NOM & PRENOM:.....

FONCTION : ..... TEL.....

GSM : ..... E-MAIL.....

PARTICIPANT 1 : .NOM & PRENOM:.....

FONCTION : ..... E-MAIL.....

PARTICIPANT 2 : .NOM & PRENOM:.....

FONCTION : ..... E-MAIL.....

PARTICIPANT. 3 : .NOM & PRENOM:.....

FONCTION : ..... E-MAIL.....

**Lieu de la formation (si différent de l'adresse indiquée ci-dessus)**

NOM du LIEU (hôtel, société...).....

RUE-NR : .....

CP-VILLE : .....

PRECISION (salle, s'adresser à...) :

**Coordonnées de facturation**

NOM & PRENOM:.....

FONCTION : .....

SOCIETE : .....

RUE-NR : .....

CP-VILLE : .....

TVA : .....

COMMUNICATION (n° Bon de commande ...) : .....

Inscription à la formation 'In-house':

**Techniques de négociation pour améliorer les ventes**

**Prix :**            2 personnes    **1185,80 €** (980 €+ 21%TVA)    [   ]

                      3 personnes    **1452,00 €**(1200 €+ 21%TVA)    [   ]

**Période souhaitée :** .....

Nous vous contacterons pour vous proposer des dates

Horaire : 10h00 à 17h00

Je verse la somme de ..... EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le numéro de facture. **La facture vous sera automatiquement envoyée après réception de votre inscription dès que la date de la formation a été fixée**

**Annulation** : toute inscription est définitive. Les personnes inscrites gardent la possibilité de se faire remplacer. Pour plus d'informations sur les conditions d'annulation : [voir notre site](#)

Date : .....

Signature: .....

**ESAP SA – FORUM Event**

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - URL : [www.esap.be](http://www.esap.be)

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

## Bulletin d'inscription : formule 'sur mesure en entreprise'

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

### **Bulletin d'inscription : Techniques de négociation pour améliorer les ventes**

SOCIETE : .....  
RUE-NR : .....  
CP-VILLE : .....

#### **Contact dans votre société :**

NOM & PRENOM:.....  
FONCTION :..... TEL.....  
GSM : ..... E-MAIL.....

#### **Responsable du groupe à former (pour déterminer le contenu de la formation)**

NOM & PRENOM:.....  
FONCTION :..... TEL.....  
GSM : ..... E-MAIL.....

#### **Nombre de participants :**

#### **Lieu de la formation (si différent de l'adresse indiquée ci-dessus)**

NOM du LIEU (hôtel, société...):.....  
RUE-NR : .....  
CP-VILLE : .....  
PRECISION (salle, s'adresser à...) :

#### **Coordonnées de facturation**

NOM & PRENOM:.....  
FONCTION :.....  
SOCIETE : .....  
RUE-NR : .....  
CP-VILLE : .....  
TVA : .....  
COMMUNICATION (n° Bon de commande ...) : .....

Inscription à la formation 'sur mesure en entreprise':

#### **Techniques de négociation pour améliorer les ventes**

**Prix :** Groupe jusque 10 personnes **2057,00 €** (1700 €+ 21%TVA)

#### **Période souhaitée :**.....

Nous vous contacterons pour vous proposer des dates  
Horaire : 9h30 à 17h00

Je verse la somme de 2057.00 EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le numéro de facture. **La facture vous sera automatiquement envoyée après réception de votre inscription dès que la date de la formation a été fixée**

**Annulation** : toute inscription est définitive.

Pour plus d'informations sur les conditions d'annulation : [voir notre site](#)

Date : ..... Signature: .....

#### **ESAP SA – FORUM Event**

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be) - URL : [www.esap.be](http://www.esap.be)

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB