

## Formation

### Techniques de négociation pour vos contrats internationaux




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

Durée de la formation : 1 journée

Formules : 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 dirigeants, cadres,  
responsables commerciaux et responsables exportation**

# **Techniques de négociation pour vos contrats internationaux**

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

## **Contexte et objectifs**

Audit, qualité commerciale, Conclure un contrat à l'exportation exige de nombreux déplacements dans le pays prospecté et beaucoup de temps accordé aux négociations. Le nombre de démarches et le temps accordé par les responsables de marché pourraient se réduire à condition de mieux :

- adapter le marketing mix au marché prospecté,
- respecter les techniques de présentation de l'entreprise,
- connaître les aspirations (besoins) des interlocuteurs,
- connaître et respecter les habitudes culturelles du pays,
- informer les traducteurs pour leur permettre de traduire les nuances parfois essentielles pour aboutir,
- appliquer les techniques de vente (préparer les objections et les argumentaires et les adapter aux interlocuteurs).

La formation rencontrera ces objectifs en fonction des attentes des participants.

## **Valeurs ajoutées**

**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. La formation commence par un questionnaire, testé dans plus de 400 entreprises, pour identifier les déterminants de la démarche commerciale dans le contexte des projets internationaux 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 à l'international sur base des réponses au questionnaire.
- Des propositions d'améliorations commerciales négociation, 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 de la formation (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.

## **Suivi de la formation**

**Une information complémentaire pour préparer l'entreprise à développer ses relations commerciales avec un pays spécifique peut être donnée après la formation sous forme de module séparé (2 heures par pays).** Les pays concernés sont les suivants : Allemagne, Australie, Azerbaïdjan, Brésil, Bulgarie, Chili, Chine, Costa Rica, Cuba, Emirats Arabes, Grande Bretagne, Hongrie, Indonésie, Italie, Japon, Kazakhstan, Kirghizistan, Malaisie, Ouzbékistan, Panama, Pérou, Philippines, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, République Tchèque, Russie, Turquie, Thaïlande, Ukraine, Vietnam. Pour les conditions et réservations, veuillez nous contacter au 02/771.43.13 ou par e-mail [forum@esap.be](mailto:forum@esap.be).

## **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.

## **Animateur : Claude 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

### 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 : 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 vos contrats internationaux**

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 vos contrats internationaux**

**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