



**TESMA PARTNERS**

VOTRE PARTENAIRE DE CROISSANCE

FORMATION - RECRUTEMENT - CONSEIL - ACCOMPAGNEMENT

# CATALOGUE DE FORMATION

Téléphone: 33 843 96 06 - 77 166 96 96

[www.tesmapartners.com](http://www.tesmapartners.com) - [contact@tesmapartners.com](mailto:contact@tesmapartners.com)

## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



## 3 OFFRES ADAPTÉES À VOTRE BESOIN



### Intra entreprise - formations proposées au catalogue

Des programmes de formation catalogue mis en oeuvre et organisés dans vos locaux ou à proximité



### Formation sur- mesure

Design de formation et parcours de formation pour proposer **la bonne modalité au bon endroit et ainsi répondre à votre objectif**

- Présentiel
- Blended Learning (présentiel et à distance)
- 100% digital



### Grands projets

Pour vos projets de formation **d'envergure**, nous mettons en place un dispositif d'exception et nous mobilisons une équipe de consultants dédiés, réactifs et multi-expertises



## NOS SOLUTIONS

# FORMATION



# 4

## ÉTAPES CLÉS DE VOTRE PROJET SUR-MESURE

### Ingénierie pédagogique

#### Adapter - Concevoir

- Développement du contenu de formation et des moyens pédagogiques
- Validation des séquences et innovation game
- Validation interactive des livrables

### Évaluation et recommandations

#### Synthèse et bilan

Bilan avec l'ensemble de l'équipe projet : synthèse et préconisations

### 1

### Cadrage et immersion

#### Identifier et valider

- Échanges d'information Acculturation et compréhension des besoins
- Appropriation de l'environnement et du contexte
- Recueil des spécificités métiers Immersion et interview

### 2

### Déploiement du dispositif

#### Réaliser - Déployer

- Déploiement d'un pilote et ajustement si nécessaire
- Déploiement de l'ensemble du dispositif

### 3

### 4



# MARKETING : NÉGOCIATION B TO B / CLIENT

## LES OBJECTIFS

- Définir les étapes et les moments clés d'une négociation.
- Identifier les compétences du négociateur.
- Analyser les styles de négociation.
- Structurer une négociation.
- Conduire efficacement une négociation.
- Utiliser les outils de contrôle des situations conflictuelles, ambiguës et imprévisibles au cours d'une négociation.
- Négocier à l'achat et à la vente.

## PUBLIC

- Responsables commerciaux
- Responsables régionaux
- Responsables d'agence
- Chefs des ventes
- Ingénieurs commerciaux
- Chargés d'affaires.

## LES PLUS

- Une approche pratique, mises en situation, exercices individuels, jeux de rôles et démonstrations en binômes permettant de mesurer sa propre progression
- Expertise et Qualité, Programmes Variés, Adaptation aux Besoins réels de l'entreprise, Flexibilité, Suivi et Support, Réseautage, Actualisation des Connaissances, Personnalisation...

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Questionnaire adressé aux participants 7 jours avant la formation pour connaître leurs attentes
- Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)
- Mise à disposition d'un support pédagogique
- Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

## PROGRAMME

### ➤ COMMUNICATION ET IMPACT PERSONNEL EN FACE À FACE

- Définition de la négociation.
- Étapes d'une négociation (préparation, déroulement, conclusion, suivi).
- Modes de négociation (mode compétitif, mode coopératif).
- Compétences du négociateur.
- Outils d'aide à la négociation.
- Caractéristiques générales d'une négociation à la vente / à l'achat.
- Énumération et analyse des champs de conflit entre acheteur et fournisseur.
- Analyse des champs de coopération entre acheteur et fournisseur.

### ➤ TYPOLOGIE DE STRATÉGIES TACTIQUES DE NÉGOCIATION

- Stratégie de Négociation Intégrative (Gagnant-Gagnant).
- Tactiques correspondantes.
- Stratégie de Négociation Mixte (Déstabilisation).
- Tactiques correspondantes.
- Stratégie de Négociation Distributive (Pression Coercitive).
- Tactiques correspondantes.
- Énumération et analyse des champs de conflit entre acheteur et fournisseur.

### ➤ PRÉSENTATION ET STRUCTURATION D'UNE NÉGOCIATION

- Objet de la négociation.
- Connaissance des interlocuteurs.
- Hiérarchie des intérêts et seuil minimal.
- Elaboration du BATNA (alternatives)

### ➤ DÉROULEMENT DE LA NÉGOCIATION

- Accueil de la négociation.
- Ouverture.
- Lancement des discussions.
- Gestion des concessions.
- Conclusion de la négociation.
- Techniques mises en œuvre par l'acheteur pour déstabiliser le vendeur.
- Méthodes du vendeur pour contrer l'acheteur.

### ➤ OUTILS RELATIONNELS DU NÉGOCIATEUR

- Ecoute.
- Questionnement.
- Reformulation.
- Empathie.
- Argumentation.
- Persuasion.
- Gestion des objections.
- Résolution de conflit.
- Résistance nerveuse.

## SUIVI & ÉVALUATION

- Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
- Évaluation à chaud et à froid

## INFOS PRATIQUES

**Durée : 2 jours**  
**Tarif : 230.000 FCFA HT, Remise de 15% à partir de 3 inscrits.**  
**Lieu : Nous consulter**  
**Date : Nous consulter**

## Informations personnelles :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

## Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

## Expérience préalable :

Avez-vous de l'expérience dans ce domaine ? (Oui/Non) : \_\_\_\_\_

Si oui, veuillez fournir des détails : \_\_\_\_\_

## Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

## Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

## Inscription de groupe

### Informations personnelles du responsable :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Entreprise : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 1 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 2 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Inscrits 3 :

Nom complet : \_\_\_\_\_

Numéro de téléphone : \_\_\_\_\_

Email : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

### Informations sur la formation :

Formation demandée : \_\_\_\_\_

Date de début : \_\_\_\_\_

Durée : \_\_\_\_\_

Lieu : \_\_\_\_\_

### Paiement :

Coût de la formation : \_\_\_\_\_

Mode de paiement (cochez la case appropriée) :

Virement bancaire

Chèque

### Conditions générales :

En signant ce bulletin d'inscription, je certifie que toutes les informations fournies sont exactes. J'accepte également les conditions générales de vente de cette formation.

Signature : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_