



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 - 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 : LA NÉGOCIATION COMMERCIALE DE HAUT NIVEAU

LES OBJECTIFS

- Découvrir les différentes étapes de l'entretien de vente.
- Acquérir une méthode de vente efficace, pratique et concrète pour questionner, argumenter, répondre aux objections et conclure.

PUBLIC

Jeunes vendeurs, Ingénieurs commerciaux, Représentants, Délégués et technico-commerciaux.

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

Prendre conscience de son style de négociateur

- Maîtriser les aspects psychologiques d'une relation de négociation.
- Cerner son comportement spontané en négociation et prendre conscience de ses forces et faiblesses.
- Définir son style personnel de négociateur ou comment optimiser ses ressources personnelles.

Établir la relation, faire naître la confiance

- Comment favoriser l'échange d'information en situation de négociation.
- Comment amener son interlocuteur à une logique de coopération.
- Etablir un climat favorable à l'accord : Introduction à quelques outils de la PNL.

Conserver la maîtrise de l'entretien

- Contrôler l'entretien au moyen des techniques de questionnements directifs et non directifs.
- Orienter l'entretien : Synthèse partielle et recadrage.
- Comment désamorcer les attaques et les situations de tension.

Analyser le groupe de décision

- Prendre en compte tous les intervenants dans la négociation : visibles et invisibles, décideurs et prescripteurs.
- Cerner les véritables objectifs de chaque acteur.
- Mesurer les possibilités d'interaction et les relations d'influence.

SUIVI & ÉVALUATION

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

- Anticiper les stratégies probables de chacun des acteurs.

➤ MÉTHODOLOGIE ET OUTILS DE CONDUITE DE NÉGOCIATION

Choisir sa stratégie face au projet du client

- Obtenir les informations indispensables dès le début du processus de négociation pour cerner le projet du client.
- Analyser le degré "d'ouverture" et choisir son positionnement.
- Trouver les leviers sur lesquels agir.

Définir les étapes clés de la négociation

- Identifier les délais fixés par le client.
- Déterminer les étapes nécessaires pour aboutir à la conclusion de la négociation.
- Recenser et affecter les ressources nécessaires.

Peser le rapport de force

Établir l'offre

Préparer les outils tactiques, Conduire la négociation, Résister aux manœuvres et déjouer les pièges

INFOS PRATIQUES

Durée : 2 jours
Tarif : 500.000 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 : _____