Ce document est destiné à être transmis à la direction générale de l'entreprise ou à la direction de formation ou au DAF…

SOCIETE LAC-EXPO DES FOIRES, CONGRES ET DE LA FORMATION
En Abrégé LAC-EXPO.SA ou SFC.SA / 12, avenue des Etats unis d'Amérique - Belvèdere - Tunis 1002 . / Tél . : 71 781 651–71 783 902 / Fax : 71 890 416
SFC Département Formation
ORGANISATION DES SEMINAIRES DE LA FORMATION ET DES CONGRES
Structure privée de formation - N° d'enregistrement : 08/925/11
E-mail: marketing@sfc-formation.com / Site web: www.sfc-formation.com.tn

THEME DU SEMINAIRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET PRATIQUE

LA NEGOCIATION COMMERCIALE DANS LE MARKETING

Le 17 et 18 Février 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Animé par: Mr. Maher JOUINI : Enseignant Universitaire en Marketing à la Faculté des Droits et Sciences Economiques Titulaire DEA en Gestion

PRIX : 250 DT.HT soit 280 DT.TTC Par participant Ce séminaire peut bénéficier de l'avance sur TFP ou des droits de tirage pour le financement de la formation selon les conditions légales (décret 2009-292 du 02/02/2009 et l'arrêté d'application du 10/02/2009).

Public concerné : dirigeants et cadres des entreprises / Une riche documentation est distribuée aux participants, qui reçoivent une attestation, un support de formation avec cartable, stylo, bloc note / Avec l'étude des cas évoqués par les participants vécus dans leurs entreprises

PROGRAMME 1ère JOURNEE (le 17/02/2010) :

8h00 à 11h

1/ Présentation de la négociation :
- **Champs d'application et spécificité**

2/ La négociation commerciale :
- **Caractéristiques, variétés des situations de négociations commerciales**

11h à 11h15mn : Pause café

11h15mn à 14h

3/ Les tendances classiques et nouvelles de la vente et de la négociation commerciale

4/ Typologie de la négociation :
- **Coopérative**
- **Conflictuelle**

5/ Les stratégies de la négociation

14h 00 : Déjeuner

PROGRAMME 2ème JOURNEE (le 18/02/2010) :

8h 00 à 11h

6/ Techniques et tactiques de négociation

7/ La préparation d'une négociation :
- **Moyens**
- **Objectifs**
- **Plan d'action**

11h à 11h15mn : Pause café

11h15mn à 14h

8/ La maîtrise du déroulement d'une négociation :
- **Démarrage**
- **Argumentation**
- **Concessions, blocages et objections**
- **Conclusion**

9/ Quelques recommandations illustrées pour la réussite d'une négociation.

14h 00 : Déjeuner

Objectifs de formation : Doter les responsables commerciaux d'une aptitude pour maîtriser le système de négociation avec un partenaire pour améliorer les termes d'une convention

Bulletin d'inscription

Séminaire de formation

LA NEGOCIATION COMMERCIALE DANS LE MARKETING

Le 17 et 18 Février 2010 à l'hôtel DIPLOMAT à Tunis Lafayette

Société : .....
Forme juridique: .....
Activité:.....
Responsable formation: .....
Adresse :.....
C P : ..... **Ville** .....
Pays :.....
Tél. : ..... **Fax** .....
E-mail : .....

LES PARTICIPANTS

Je confirme la participation de la (des) personne(s) suivante(s) au séminaire de formation.

Nom et Prénom	Fonction	Tel	E-mail

Prix de participation : 250 DT.HT par participant soit 280 DT.TTC.

Montant total: .....DT

MODALITES DE REGLEMENT

☐ **CHEQUE** ☐ **VIREMENT** ☐ **ESPECE**

A l'ordre de la société LAC-EXPO des foires congrès et formation.

12, Avenue des Etats Unis d'Amérique, 3ème étage, Belvédère, Tunis-1002

RIB N°: 10/113/108/103347/5/788/03

AGENCE STB BANK - LE BELVEDERE- TUNIS

Fait à ..... le .....

Cachet de la société **Nom du signataire**

NB: SVP au cas où l'activité de votre entreprise n'est pas concernée par nos envois de mails ou Fax programmés par PC, veuillez transmettre à notre e-mail ou Fax sus indiqué votre souhait de ne plus les recevoir en mentionnant par écrit la dénomination de votre société dans votre réclamation, pour nous permettre d'éliminer votre entreprise de notre répertoire.