



## SÉMINAIRE DE FORMATION

# INGÉNIEURS, EXPERTS, TECHNICIENS : DÉVELOPPEZ VOTRE POSTURE COMMERCIALE

**Tarif HT**  
**750 000 FCFA (1 143 Euros)**

15% de remise accordée (- 112 500 F CFA) pour tout règlement effectué 2 semaines avant le démarrage de la formation

**Durée:** 1 semaine (5 jours)

**Public cible:**

Ingénieurs, experts, techniciens qui ont ou vont avoir des responsabilités commerciales

**Méthode pédagogique:**

Notre méthode pédagogique combine un peu d'exposés théoriques et beaucoup de cas pratiques à travers des exercices, des jeux de rôle et des mises en situation. Le retour sur investissement est maximum car nos formations mobilisent les apprenants autour de méthodes et techniques immédiatement applicables et mesurables.

**Dates & lieux :**

Pointe – Noire: 23 – 27 Mars 2020

**Profil du formateur:**

Formateur expert en marketing & développement commercial.

### PRESENTATION

- ◆ Comprendre l'atout de la double compétence technique et commerciale et savoir l'utiliser
- ◆ Mesurer les enjeux pour le client, pour son entreprise et pour soi-même
- ◆ S'approprier les techniques de vente et de négociation et gagner en confiance en soi

### OBJECTIFS

- ◆ Maîtriser les notions clés de la paie.
- ◆ Être capable de comptabiliser les opérations liées au personnel.
- ◆ Évaluer les provisions liées au personnel à la clôture des comptes.
- ◆ Analyser et justifier les comptes liés au personnel.
- ◆ Communiquer efficacement avec le service paie.

### PROGRAMME DETAILLE

#### 1. Savoir optimiser sa valeur ajoutée commerciale

- ◆ Identifier ses atouts et son rôle dans la démarche commerciale
- ◆ Traduire en actions « être orienté client »
- ◆ Définir le périmètre de son action commerciale et les résultats attendus
- ◆ Faire de chaque contact client une occasion de vendre et de fidéliser

#### 2. Adopter une démarche pro-active

- ◆ Aller au devant des attentes des clients
- ◆ Enrichir le contenu de ses contacts clients en se basant sur les enjeux
- ◆ Se fixer des objectifs

#### 3. Mener une démarche commerciale structurée

- ◆ Démarrer un entretien, une réunion de travail
- ◆ Aller au-delà des besoins exprimés et collecter des informations « stratégiques »
- ◆ Savoir présenter des solutions sous forme de gains pour le client
- ◆ Traiter les objections avec empathie

#### 4. Trouver des accords gagnant-gagnant

- ◆ Préparer sa négociation
- ◆ Rester centré sur les intérêts communs
- ◆ Gérer les situations difficiles en préservant la relation client
- ◆ S'affirmer dans la relation



SÉMINAIRE DE FORMATION

## QUI SOMMES-NOUS ?

Trainis est un acteur de référence dans le secteur de la formation professionnelle continue en Afrique.

Nos formations thématiques très ciblées et de haut niveau impactent la performance de votre organisation à travers des renforcements des compétences en vue d'atteindre le triptyque: productivité, rentabilité et efficacité. Devenez plus compétitif en misant sur votre meilleure ressource: vos collaborateurs.

Nos séminaires ont attiré plusieurs centaines de cadres provenant d'une trentaine de pays d'Afrique dont l'Angola, le Benin, la Burkina Faso, le Cameroun, le Cap-Vert, la Centrafrique, le Congo Brazzaville, la RDC, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Ghana, la Guinée Bissau, la Guinée Conakry, Madagascar, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Rwanda, le Sénégal, le Tchad, le Togo, ...

### Notre approche:

Trainis innove et se distingue de par sa stratégie, pour l'heure, unique en Afrique francophone. Un concept simple qui consiste à faire profiter aux cadres africains des formations de qualité, pratiques et sur des thèmes d'actualité dans les organisations en faisant appel aux meilleurs spécialistes internationaux en Management et en Gestion d'entreprise. Ceci, tout en tenant compte des spécificités culturelles et des réalités africaines afin de rendre nos stagiaires immédiatement opérationnels sur le terrain.

### Nos références:

### Ils nous font confiance...



Bureau internationale du Travail



...& pourquoi pas vous ?



SÉMINAIRE DE FORMATION



# Formulaire d'inscription

Intitulé de la formation:.....  
.....  
.....  
Date de session:.....  
Lieu :.....  
Nom de famille:.....  
Prénom (s):.....  
Organisme:.....  
Fonction:.....  
Téléphone professionnel :.....  
Téléphone personnel.....  
Ville:.....  
Pays:.....  
Niveau d'études:.....  
Spécialité:.....

Pourquoi souhaitez-vous suivre cette formation ?  
Décrivez-nous vos besoins.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

### FRAIS DE FORMATION

Montant à payer :.....HT  
Montant TTC (TVA =18%) .....TTC

Hébergement s'il y a lieu (uniquement pour les séminaires de Paris) :  
100 euros x.....nuits =.....Euros  
Montant Total à régler : .....

### MODE DE PAIEMENT

Chèque:                       Espèce :   
Virement bancaire                       Transfert d'argent:

**Signature** (+ cachet si organisme)

#### PAIEMENT PAR VIREMENT BANCAIRE

##### Relevé d'Identité Bancaire (RIB) - BGF Bank Congo

Code Banque : 30008  
Code Guichet : 03110  
N° de compte :420 200 81011  
Clé RIB : 58  
IBAN: CG 39 3000 8031 1042 0200 8101 158  
Titulaire du compte : Trainis Congo  
Domicilié à : BGF Bank Congo

##### Relevé d'Identité Bancaire (RIB) - Ecobank Congo

Code Banque : 30014  
Code Guichet : 00001  
N° de compte : 01203683601  
Clé RIB : 35  
Code Swift : ECOC CGCG  
IBAN: CG 39 30014 00001 0120368360135  
Titulaire du compte : Trainis Congo  
Domicilié à : Ecobank Congo, Agence Coupole (Brazzaville)

#### PAR CHEQUE

Le chèque doit être encaissable au Congo  
& libellé au nom de la société : TRAINIS  
Congo

#### PAR TRANSFERT D'ARGENT

Vous pouvez utiliser les services de Western  
Union ou de Money Gram. Les frais seront  
envoyés aux coordonnées ci-dessous :  
Nom : KEITA  
Prénom : Djouma Mahamadou  
Pays de destination : Congo  
Ville : Brazzaville

Le nombre de places étant limité, nous vous conseillons de vous inscrire le plus tôt possible.  
Pour valider votre inscription, vous devez remplir, scanner et envoyer par email le présent formulaire à l'adresse: [congo@trainis.com](mailto:congo@trainis.com) accompagné du règlement des frais de participation.

Nous vous recommandons de ne pas émettre de virement, ni prendre vos billets d'avion sans avoir au préalable pris contact avec notre service commercial par email sur [congo@trainis.com](mailto:congo@trainis.com)  
ou par téléphone au 00242 06 623 59 77 ou 00242 05 319 13 98.

Les paiements se font par virement bancaire, par chèque, en espèces ou par transfert d'argent.

Les frais de formation comprennent : les documents de travail, le matériel pédagogique, les frais pédagogiques, le déjeuner et les pauses-café pendant le déroulement de la formation.

Toute annulation d'inscription à l'initiative du participant fait l'objet d'une retenue de frais d'annulation de 20% si cette annulation intervient 30 jours avant le démarrage du séminaire. Au-delà de ce délai, aucun remboursement n'est accepté.