



Déclaration d'activité n°11930773693

## **« NEGOCIATION COMMERCIALE ET APPLICATION DES CONDITIONS PARTICULIERES & GÉNÉRALES DE LOCATION »**

### **OBJECTIFS**

Comprendre les principes énoncés dans les CGL et acquérir les techniques commerciales afin de les défendre vis-à-vis des clients.

### **PUBLIC VISE**

Chefs d'agences, responsables de Location et toute personne concernée par la conduite de négociations commerciales avec la clientèle.

**Appréciation de la formation** : Un questionnaire permettra d'évaluer si la formation a répondu aux attentes des stagiaires.

### **PROGRAMME**

#### **INTRODUCTION**

- Objectif et contenu de la formation
- Détails pratiques
- Tour de table

#### **LES COMPOSANTES DE LA NÉGOCIATION**

- Différences entre vendre et négocier
- Les profils d'acheteurs, leurs motivations.
- Négocier sur des intérêts et non des positions
- Composantes de la réussite d'une négociation

#### **ASSEOIR SA CREDIBILITÉ**

- L'ascendant personnel & la légitimité
- La maîtrise du processus commercial
- Définir la stratégie de négociation : objectifs, limites...

#### **PRINCIPES & UTILITES DES CGL**

- Devis / contrats : Conditions Particulières de Location
- Rôle et contenu des CGL
- Impact de l'application rigoureuse des CGL dans la défense du prix et de la marge
  - A la signature du contrat,
  - Dans son suivi.

#### **LES POINTS CLE**

- Transport
- Eco participation
- Arrêt intempéries,
- Refacturation casse,
- Refacturation nettoyage

#### **RETOURS D'EXPERIENCE ET ETUDES DE CAS CONCRETS**

### METHODE PEDAGOGIQUE

Exposé théorique et étude du document de référence édité par la fédération des D L R, mise en situation et jeux de négociation, débriefings partagés, échanges...

### FORMATEUR

Jean GROSSER, dirigeant-fondateur du cabinet ACTE 8 – développement commercial, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement opérationnel aux dirigeants de PMI et la formation de leurs équipes au développement commercial.

### DUREE DE LA FORMATION

7h00

### PRIX DE LA JOURNEE DE FORMATION

- Adhérents DLR : 495,00 € HT
- Non adhérents : 615,00 € HT

*Réduction de 5% pour le 2<sup>ème</sup> stagiaire d'une même entreprise inscrit sur la même session.*

### DATE DES SESSIONS PROGRAMMEES – Noisy Le Grand

- **jeudi 28 février 2019**
- **jeudi 18 avril 2019**
- **jeudi 20 juin 2019**
- **jeudi 5 décembre 2019**

***Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.***

***Une formation sur-mesure pour votre profession à partir  
d'une analyse détaillée des pratiques***

*Renseignements*

*Hervé REBOLLO - 01 49 89 32 31 - [h.rebollo@dlr.fr](mailto:h.rebollo@dlr.fr)*

*Inscriptions*

*Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - [l.tevi@dlr.fr](mailto:l.tevi@dlr.fr)*



## BULLETIN D'INSCRIPTION

### « **NEGOCIATION COMMERCIALE ET APPLICATION DES CONDITIONS PARTICULIERES & GÉNÉRALES DE LOCATION** »

Entreprise (à facturer) : \_\_\_\_\_

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

Nom du responsable de l'inscription : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_ email (stagiaire) : \_\_\_\_\_

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
jeudi 28 février 2019	Noisy Le Grand (93)	-	-
jeudi 18 avril 2019	Noisy Le Grand (93)	-	-
jeudi 20 juin 2019	Noisy Le Grand (93)	-	-
jeudi 5 déc. 2019	Noisy Le Grand (93)	-	-

**Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par session.**

**Coût de la formation** (déjeuner compris, hors frais d'hébergement) :

**Adhérents** :

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **594,00 € TTC** (495,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **564,30 € TTC** (470,25 € HT)

**Non adhérents** :

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **738,00 € TTC** (615,00 € HT)

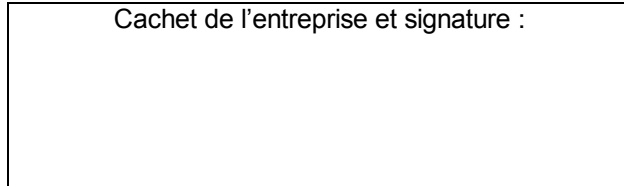
2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **584,25 € TTC** (701,10 € HT)

Ci-joint, un chèque de \_\_\_\_\_ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de chaque session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

**Empêchement d'un participant :**

*En cas d'empêchement pour un cas de force majeure, l'inscription sera reportée sur une autre session. Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation)*

Cachet de l'entreprise et signature :



SEDL - 19 rue de l'Université – 93160 Noisy Le Grand – Tél. : 01 49 89 32 32 - Fax : 01 49 89 32 30  
Déclaration d'activité n°11930773693