

**BULLETIN D'INSCRIPTION**

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

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

Entreprise (à facturer) : \_\_\_\_\_

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

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

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

DATES	LIEUX	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
<b>mardi 28 janvier 2025</b>	Noisy Le Grand (93)	-	-
<b>Jeudi 3 juillet 2025</b>	Noisy Le Grand (93)	-	-
<b>mardi 09 déc. 2025</b>	Noisy Le Grand (93)	-	-

**Inscription possible au plus tard 15 jours avant la date de la session**

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

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

**Adhérents DLR, ACIM, FNAR, UFL :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **600,00 € TTC** (500,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **570,00 € TTC** (475,00 € HT)

**Non adhérents :**

1<sup>er</sup> stagiaire sur une session : (TVA 20%) **780,00 € TTC** (650,00 € HT)

2<sup>ème</sup> stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : **741,00 € TTC** (617,50 € 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.

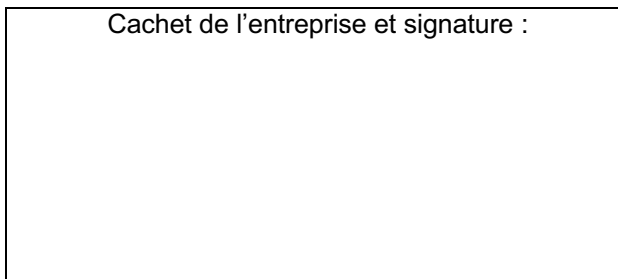
**Accessibilité :**

*Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.  
Merci de nous contacter si besoin – Tél. : 01 49 89 32 36 – [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)*

**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 :



*Les données à caractère personnel renseignées sur ce formulaire sont collectées par SEDL au nom et pour le compte de DLR afin de valider l'inscription des participants à la formation concernée. Vous disposez de droits sur vos données personnelles décrits plus précisément au sein de la politique externe de confidentialité sur le site [www.dlr.fr](http://www.dlr.fr).*

*En vertu de la réglementation en vigueur susvisée, nous vous rappelons que vous êtes tenus d'informer les participants inscrits et exerçant des fonctions au sein de votre entreprise de la collecte et du traitement par DLR de données à caractère personnel les concernant.*

## PROGRAMME DE LA FORMATION

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

#### PUBLIC VISE

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

#### PRE REQUIS

Aucun

#### OBJECTIFS

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

DUREE : 1 jour (7 heures)

#### METHODE PEDAGOGIQUE

Animation avec paper-board et diaporama

- Formation orale et visuelle
- Etudes de cas
- Questions / Réponses
- Débriefing de groupe

#### MOYENS PEDAGOGIQUES

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

Matériel à apporter : aucun matériel spécifique n'est requis.

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI PEDAGOGIQUE

- Questionnaire en amont de la formation permettant d'identifier si la formation répond aux attentes des stagiaires
- Quizz de début et fin de formation permettant d'identifier l'atteinte des objectifs
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires : bilan à chaud par tour de table et questionnaire de satisfaction écrit.
- Remise du support de formation

TYPE DE FORMATION : La formation se déroule en présentiel / en intra / au besoin en distanciel

NOMBRE DE STAGIAIRES : entre 4 à 8 personnes maximum

# **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**

### **SANCTIONS ET VALIDATION DE LA FORMATION**

En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation accompagnée d'un certificat de réalisation. Formation non diplômante.

### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour les sessions en « présentielle » inter-entreprises, la SEDL formation met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Pour les sessions en « présentielle » organisée en « intra », l'entreprise met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

*Dans le cas contraire, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions adapter la formation.*

**Contact Référent Handicap SEDL :** [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)

## **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.

**DELAI D'INSCRIPTION** : Au plus tard 15 jours avant la session

***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 & inscriptions - 01 49 89 32 36 - [sedl.formations@dlr.fr](mailto:sedl.formations@dlr.fr)***