

# Négociation complexe

**Séminaire du  
15 & 16 mars 2021**

**LUNDI 15 MARS 2021 – Négociation complexe**  
*Intervenant : Lionel BELLENGER*

**9h00 à 11h00 – Conférence sur la négociation**

**11h20 à 12h00 – Question/Réponses, échanges  
d'expériences et témoignages de négociations  
vécues**

**Pause déjeuner**

**En partenariat  
avec**



**Lieu :**

**Caveau M. Chapoutier  
18 Avenue Dr Paul Durand,  
26600 Tain-l'Hermitage**

**14h00 à 17h30 – Ateliers de réflexion-application et  
simulation vidéo-scopée**

- Préparation du cas et des acteurs du jeu de rôles par tous les participants répartis en sous-groupes pendant 45 minutes
- Enregistrement du jeu de rôle à la vidéo pendant 30 minutes
- Débriefing interactif en grand groupe sur re-visionnage avec feed-back et diagnostic individuel

**18h00 à 19h30 – Conférence : « L'art de la  
persuasion en négociation » - Jacques H. PAGET**

- La psychologie de la négociation au travers des principes psychologiques de l'illusionnisme de haut niveau.

**19h30 à 22h00 – Visite du domaine, cocktail et  
dîner**

## **Intervenants :**

**Lionel BELLENGER** a été Directeur Général de CENTOR IDEP Formation pendant 15 ans. En 2007, il crée la société IBEL spécialisée dans les conférences et le coaching gde managers. A la demande de la Direction Technique Nationale du Football (DTN), il participe à Clairefontaine à la formation des entraîneurs de l'élite (BEPF). Il dirige également la collection Formation Permanente chez Cognitia ESF Editeur Sciences Humaines (2 millions d'ouvrages vendus et plus de 200 titres). Son 50<sup>ème</sup> livre « Les 7 secrets des vrais pros » a été réédité en 2013. Il a publié en mars 2014 « Comment manager demain » chez ESF Editeur Sciences Humaines.

**Jacques H. PAGET** est avocat de formation, il a suivi des études approfondies en illusionnisme de Close-up. Il est depuis plusieurs années l'arme secrète de centaines de dirigeants d'entreprises qu'il conseille avec sa méthode de négociation. Il est l'auteur de : « Le Pouvoir de l'Illusion, Les clés de votre réussite », « Le Pouvoir de la Force Mentale, les clés d'un moral d'acier ».

## Séminaire du 15 & 16 mars 2021

**En partenariat  
avec**



Lieu :

Caveau M. Chapoutier  
18 Avenue Dr Paul Durand,  
26600 Tain-l'Hermitage

## Développement Commercial, Relation Grands Comptes

**MARDI 16 MARS 2021 – Négociation complexe**

*Intervenant : Serge BRET*

8h30 à 9h15 – Les 10 pratiques les plus  
discriminantes des entreprises commercialement  
performantes

9h15 à 10h00 – Etude de cas (partie 1): Les facteurs  
qui influencent les résultats de vente

10h15 à 11h15 : Etude de cas (partie 2) : Les 3  
dimensions du portefeuille client

11h15 à 12h00 : Etude de cas (partie 3) : Le pilotage  
de l'activité commerciale

12h00 à 13h00 – Etude de cas (partie 4) : La  
construction du PASS

### **Pause déjeuner**

14h00 à 14h45 – Le processus de gestion des  
grands comptes.

14h45 à 15h45 – Le plan de compte : l'outil le plus  
important du responsable Grands Comptes

16h00 à 17h00 - Témoignage : la Réorganisation  
Commerciale avec Matthieu HANSMAENNEL-  
Directeur Commercial France - Adidas

**Intervenants :** **Serge BRET** a tout d'abord été Attaché Commercial et Chef des Ventes Régional pour deux groupes français vendant des produits de grande consommation via la grande distribution et la distribution spécialisée. Il a aussi été Directeur du développement Commercial pour un groupe spécialisé dans les produits d'étanchéité et d'isolation. Aujourd'hui, il conçoit et réalise des missions de conseil et de formation sur mesure sur l'organisation commerciale, la vente, le management des ventes, la gestion des comptes-clés de la négociation. Il a une solide expérience en B2B, B2B2B et B2B2C. Il accompagne principalement de grandes sociétés françaises et internationales opérant dans le secteur du bâtiment, des produits de grande consommation, de l'agroalimentaire. Serge est également fortement impliqué dans plusieurs grands projets globaux dans lesquels il est responsable de la conception de contenus sur mesure et de la formation des consultants chargés du déploiement.