

# Négociier

Formation professionnelle  
Cabinet d'audit et d'expertise comptable  
Programme 2009

05/11/2009

*Cabinet SOMMETS*  
*Développement d'affaires des Entreprises de Services Professionnels*

# Contexte : Le marché impose la négociation

Développement des Entreprises de Services

- Le marché du Chiffre est tendu en France. Les clients, en position de force, ne se prive pas pour mettre en concurrence les professionnels. Les collaborateurs sont également en position de force, les chiffres de l'INSEE concernant la population active présentent une baisse à partir de 2009 pendant plusieurs années. Les cabinets nous indiquent qu'ils ont déjà du mal à recruter. Les partenaires d'affaires sont également exigeants.
- Les cabinets d'audit et d'expertise comptable doivent donc apporter les éléments qui permettent de convaincre leurs interlocuteurs.
- Il faut entrer en négociation alors que les experts-comptables n'en n'ont pas l'habitude en tous cas pour ce qui concerne la vente de leurs services.
- La négociation peut être perçue comme négative par beaucoup de professionnels qui ont l'impression de rabaisser et n'apprécient pas d'avoir à se justifier.

# Objectifs de la formation

Développement des Entreprises de Services

- Comprendre ce qu'est une négociation
- Savoir se préparer au mieux
- Aborder une négociation avec sérénité
- Etre aussi performant que possible lors de la négociation
- Savoir conclure une négociation utilement

# Contenu

- Pourquoi négocier ?
  - Le client est devenu plus exigeant et plus volatil
  - Les sujets de la négociation sont parfois d'ordre commerciaux et touche principalement le service, pas la technique.
- Qu'est-ce que la négociation
  - Avec qui négocie-t-on ?
  - Comment se placer par rapport à son interlocuteur ?
  - Quel est l'agenda de la négociation ?
- Comment se préparer à négocier ?
  - Anticiper et comprendre les attentes de son interlocuteur.
  - Préparer, documenter, argumenter et organiser son intervention.
  - Au besoin, tester sa logique argumentaire
  - Mettre de côté la partie affective
- La négociation
  - Avant : approcher son interlocuteur et briser la glace. La négociation oppose des idées pas des hommes.
  - Pendant : utiliser sa préparation. Quelle attitude ? Comment faire passer son message ?
  - Après : Quelle réussite peut-on attendre d'une négociation ? Comment réagir en cas d'échec ? De victoire ? Quelle suite donner ?

# Moyens pédagogiques (aléatoires)

Développement des Entreprises de Services

- Support PowerPoint
- Echanges avec les participants
- Mises en situations pratiques (jeux de rôles)
- Moyens audio (exemple : enregistrement d'appels mystères, musique,...)
- Moyens vidéo (exemple : film d'un argumentaire de 30 secondes)
- Photos (photos de cabinets, de gens en situation,...)
- Support papier (liste de points à valider en cabinet suite à la formation,...)

# Formateur

Développement des Entreprises de Services

Pierre-Eric BETHOUX a commencé sa carrière en 1993. Il a toujours travaillé dans la vente de services professionnels en France et aux Etats-Unis (près de 4 ans).

Diplômé d'un **BBA** (ISG Paris), d'un **certificat de marketing** (U.C. Berkeley) et d'un **MBA** (Oglethorpe University) il est chasseur alpin puis intègre **Arthur Andersen** (responsable marketing) et **A2A-Exco** en parallèle (responsable marketing). Après l'affaire ENRON, il intègre **Ernst & Young** (responsable marketing) puis International SOS (manager consulting) avant de fonder le cabinet **Sommets en 2005**.

Sommets est aujourd'hui le premier cabinet de **développement d'affaires** en France dédié aux **entreprises de services professionnels**. Composé de 6 consultants, il intervient partout en France.

En 2008, il crée l'Association pour la Croissance des Services Intellectuels (**www.acsi-france.org**) qui réunit les professionnels du développement d'affaires des entreprises de services professionnels.

Il a conçu et animé des **formations** pour les hauts gradés de la Division Alpine de l'armée française ainsi que pour Arthur Andersen et International SOS. Pierre-Eric assure également une dizaine d'**interventions** par an (Congrès des Experts Comptables, Universités /AG /Conventions de groupements de cabinets ou de CROEC,...)

Sommets sert près de **300 cabinets d'expertise comptable** en France.

Pierre-Eric est marié et a 2 enfants. Il vit à Lyon.



Pierre.eric.bethoux@sommets.biz

www.sommets.biz

04 37 48 99 61

**SOMMETS**  
Créons votre croissance

# Public concerné

Développement des Entreprises de Services

- Les associés du cabinet.

# Modalités pratiques

Développement des Entreprises de Services

- Lieu : Les formations se déroulent sur site (en cabinet ou dans les locaux du groupement ou de l'Ordre concerné).
- Matériel utile : une salle avec tables et chaises. Un vidéo projecteur. Un écran de projection.
- Durée : 6h30 sur une journée (9h00 12h30 et 14h00 à 17h00)
- Tarifs : Nous consulter
- Numéro de formation professionnelle continue : 82 69 10621 69

# Inscription

Développement des Entreprises de Services

Inscription directement auprès du :

Cabinet SOMMETS

8, avenue Piaton

69100 Villeurbanne

04 37 48 99 61

Amelie.fourcade@sommets.biz

Plus d'info sur [www.sommets.biz](http://www.sommets.biz)

Nous vous remercions de la confiance que vous nous accordez en nous consultant.

[www.Sommets.biz](http://www.Sommets.biz)