

# Appel d'offres - Formation

Négociier avec agilité – juillet 2026

## Sujet de la formation

La négociation commerciale dans le cadre de son projet entrepreneurial.

## Contexte

Savoir négocier est une compétence fondamentale lorsqu'on vend un produit ou un service à titre professionnel. Cette compétence fait partie des étapes de la vente que tout entrepreneur doit acquérir et manier avec agilité.

## Groupes cibles

Cette formation s'adresse, avant tout, à la communauté des membres Smart pour la négociation de leur prix. Elle est également ouverte aux collègues de l'équipe support et à l'extérieur.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

## Objectifs de la formation

Permettre aux membres de fixer leurs prix et défendre leur valeur sans dégrader la relation client

- Connaître les techniques de vente
- Aborder la négociation avec assurance face à un client
- Réduire les situations de négociation
- Préparer une négociation en utilisant un outil structuré
- Identifier les éléments négociables de son offre
- Préserver la qualité de la relation client et du service rendu en négociant des accords win-win

## Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Utiliser les techniques de négociation de manière assurée
- Déterminer ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas
- Choisir sa stratégie en fonction de son interlocuteur et des enjeux
- Définir ses axes de travail et d'amélioration personnels

## Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 4 à 6h maximum effectives de formation

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

## Prérequis

Avoir une activité lancée.

## Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.

Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h, en soirée et le samedi matin pour le format online.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de septembre 2026.

## Éléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur et de son expérience pertinente en lien avec le sujet
- Contenu de la formation proposée
- Méthodologie appliquée
- Offre de prix en euros HTVA



## Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

## Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, par mail à l'adresse [formation@smart.coop](mailto:formation@smart.coop)
- Date d'envoi : à partir du 6 juillet 2026 jusqu'au 13 juillet 2026 inclus.

## Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte.

**Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 17 juillet 2026.** Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

