

# Formation - Créer un partenariat et négocier au quotidien avec des prestataires

Venez apprendre comment faire de ses prestataires des partenaires qui vous aident à performer dans la durée.

Communication et compétences relationnelles

Conduite de projet

CODE : 41392 | Mise à jour : 23/12/2025

## Objectifs

- Adopter la posture de donneur d'ordre envers un prestataire
- Préparer et conduire l'entretien avec un prestataire

## Contenu de la formation

### La prise de conscience

- Qu'est-ce qu'un donneur d'ordre, un prestataire ?
- Distinguer les différentes phases d'une relation commerciale
- Identifier les étapes d'un entretien commercial

### Préparer un entretien avec un prestataire

- Se fixer des objectifs ambitieux et réalistes
- Récolter les informations nécessaires
- Préparer la négociation

### Mener efficacement un entretien avec un prestataire

- Découvrir les attentes, objectifs et possibilités de l'interlocuteur
- Présenter l'entreprise et le contexte de la prestation
- Communiquer de façon claire ce qu'on attend pour éviter les litiges
- Poser les limites de la prestation avec assertivité
- Négocier pour régler un litige
- Conclure
- Débriefing l'entretien et suivre le prestataire

## FORMATION PRÉSENTIELLE

### PUBLIC CIBLE

Toute personne en charge de gérer un projet incluant 1 ou plusieurs prestataires

### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

### DURÉE

1 jour (7 heures)

### SESSION INTRA

Nous consulter

### GROUPE

Maximum 10 personnes

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

## Suivi, évaluation et sanction

### Suivi et évaluation des résultats

- Feuille d'émargement
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-positionnement
- Mises en situations

### Sanction de formation

- Remise d'une attestation de formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires

Issus des évaluations de satisfaction à chaud des stagiaires.

★★★★☆ 93% (28 avis)

## Taux de validation de la formation

Issus des résultats de l'atteinte des objectifs par les stagiaires (Acquis et En cours d'acquisition).

★★★★★ 100%

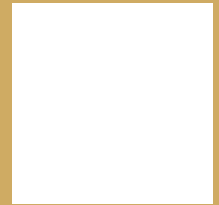


Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial  
Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand,  
Espagnol



📞 06 98 24 78 32

✉ sylvie@trustinmove.com

Adresse postale : 20 Allée de la Maison Rouge 44000 Nantes

Site web : <https://trustinmove.com/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Biographie

### Osez, Vendez, Souriez !

Quoi ??? Quel est le lien entre la vente et le sourire ?

Et bien la **vente** ce sont des **relations humaines**, alors autant y mettre de la **joie** ! Et pour cela, il faut parfois oser. On essaye ensemble ?

Je suis Sylvie Péan et au travers de Trust in Move, j'aide des **PME industrielles** et des **entrepreneur·e·s** à mieux vendre. Comment ? Par de la formation (toujours dynamique !), de l'accompagnement individuel (maître-mot = bienveillance) ou du conseil stratégique (efficace).

### Prendre du plaisir à vendre, c'est possible !

J'utilise de nombreux outils et techniques (DISC, LEGO® SERIOUS PLAY®, Plus-Plus, mais aussi musique ou exercices d'impro) pour vous faire vivre une expérience unique qui vous donnera envie de recommencer... en vendant !

Au fait, j'interviens en **français, anglais, allemand ou espagnol** – présentiel ou à distance selon le besoin.

Pour en savoir plus sur mon parcours, RDV sur <https://www.linkedin.com/in/sylviepean/>

## Diplômes et formations

2025 : Formation Robustesse (de la performance à la robustesse), Geostipa, St Nazaire, France

2024 : Formation Six Bricks, Royaume des Briques, Angers, France

2023 : Certification Facilitatrice LEGO® SERIOUS PLAY®, AVEA Partners, Paris, France

2022 : Formation Diversité par l'inclusion, Ouvre-Boîtes, Nantes, France

2022 : Formation Communication Non Violente, Go Learning, Nantes, France

2022 : Secouriste en Santé Mentale, PSSM, Angers, France

2021 : Titre de formatrice professionnelle pour adultes, Lille, France

2021 : Sauveteur Secouriste du Travail, CDM Formation, Nantes, France

2021 : Certification praticienne DISC et Forces motrices, ASSESSMENT 24x7, Paris, France

2020 : E-transformer une formation présentielle, CAFOC Nantes, France

2019 : Formation Pédagogies Actives, CAFOC Nantes, France

2019 : Accompagner le changement, GP-Idesup, Paris, France

2000 : Diplôme d'Ingénieure généraliste HEI, spécialité conception mécanique, Lille (59)

1999 : 1 an Erasmus TUHH (Technische Universität Hamburg Harburg), Hambourg, Allemagne

### L'OUVRE-BOITES

Coopérative d'Activité et d'Emploi - Pôle formation  
20, allée de la Maison Rouge 44000 Nantes



[www.corymbe.coop](http://www.corymbe.coop)

Téléphone : 02 28 21 65 10  
Courriel : [contact@corymbe.coop](mailto:contact@corymbe.coop)

Nos CGV : [www.corymbe.coop/cgv/](http://www.corymbe.coop/cgv/)

Enregistré auprès du préfet de la Région Pays-de-la-Loire  
N° de déclaration d'activité : 52 44 04429 44  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État