

**PROGRAMME FORMATION J.T.C**

« La Négociation et la vente auprès des collectivités Publiques »

**OPTIMISER SA POSITION SUR LE MARCHÉ DES  
COLLECTIVITES PUBLIQUES**

**1-1 Prendre la mesure des différences Public/Privé**

**1-2 Maîtriser les données du contexte local**

**1-3 Créer et gérer la relation dans la durée**

**1-1 Prendre la mesure des différences Public/Privé**

1-1-1 Des formes de négociations spécifiques

1-1-2 Des logiques différentes

1-1-3 Adopter le bon comportement

**1-2 Maîtriser les données du contexte local**

1-2-1 Être à l'écoute

Savoir écouter –

Mémoriser et transmettre

1-2-2 Connaître les acteurs locaux

1-2-3 Varier les sources d'information

1-2-4 Se faire connaître

1-2-5 Fiches actions

1-2-6 Connaître les données du marché local

1-2-7 Maîtriser les antécédents au plan local

## 1-3 Créer et gérer la relation dans la durée

1-3-1 Les moyens

1-3-2 Les pratiques efficaces

1-3-3 Le lobbying

1-3-4 Les réseaux

1-3-5 Les salons et congrès

1-3-6 Les interlocuteurs et acteurs

1-3-7 Etat d'esprit / Comportement des interlocuteurs et acteurs

1-3-8 Des pratiques efficaces

- Argumentaires
- Expression
- Comportement
- anticipation