

LES TECHNIQUES DE VENTE & NÉGOCIATION 4.0

14 & 15 avril 2026

formation assurée par
DIDIER KERRIOU

www.forcemanagement.net



Ce que vous allez maîtriser

En 2 jours, transformez votre approche

- ✓ Structurer efficacement chaque négociation
- ✓ Gagner en impact et en confiance face à vos interlocuteurs
- ✓ Maîtriser les techniques & tactiques clés
- ✓ Gérer les situations complexes avec assurance



Une formation orientée résultats

Du concret, immédiatement applicable

- Méthodes simples et opérationnelles
- Mises en situation réelles
- Développement de réflexes terrain
- Approche basée sur l'expérience internationale



Objectif : des résultats visibles dès vos prochaines négociations



- **14 & 15 avril 2026 | Tunis**
- par un expert international (+25 ans d'expérience)
- Locaux Force Management
- 1885 TND HT / participant



Investir 2 jours, c'est maximiser la valeur de chaque négociation

Réservez dès maintenant : gfm@groupe-fm.com



Formation assurée par

DIDIER KERRIOU



Expert international en vente, négociation & performance commerciale

- **+25 ans** d'expérience en leadership commercial chez Colgate-Palmolive
- Parcours international : Asie, Afrique du Nord, Moyen-Orient, Amérique du Nord
- **+2 500** professionnels formés dans plus de 80 pays

Concepteur de programmes de formation à grande échelle, axés sur la création de valeur et la performance durable.



Inscrivez votre entreprise dès maintenant

scannez le QR CODE



Contactez-nous

gfm@groupe-fm.com