



# Formation

# Négociation commerciale

---

## Termes de références

Janvier 2022

par le Lab'ess - Laboratoire de l'économie sociale et solidaire – [www.labess.tn](http://www.labess.tn)  
Membre du réseau international [Pulse](#)

## Termes de référence

### Formation

# NEGOCIATION COMMERCIALE

## I. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

### a. Le Lab'ess, le laboratoire de l'économie social et solidaire

Le Laboratoire de l'Economie Sociale et Solidaire (Lab'ess) vise à contribuer activement au développement durable des acteur.rice.s de l'innovation sociale pour répondre efficacement aux besoins socio-économiques du pays. La mission du Lab'ess est double.

D'une part, il héberge, forme, accompagne, promeut les entrepreneur.es sociaux.ales et les organisations de la société civile tunisiennes pour changer d'échelle à travers un programme d'incubation inclusif.

D'autre part, il a un rôle de facilitateur puisqu'il permet la connexion entre les différent.es acteurs.rices engagé.e.s [société civile, Etat et secteur privé] afin de créer des synergies favorables à l'accélération des projets à impact et à la reconnaissance de l'ESS en Tunisie.

### b. Premier incubateur tunisien de projets à impact social et environnemental

Le Lab'ess propose un **programme d'incubation complet** pour accompagner les porteurs de projets d'innovation sociale sur **une période de 6 mois**. Une équipe dédiée durant toute la période.



FORMATION



ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL



MISE EN RÉSEAU



ESPACE  
COLLABORATIF



PARTENARIAT GAGNANT



FINANCEMENT



RÉSEAU INTERNATIONAL



VISIBILITÉ

## II. OBJECTIFS ET BENEFICIAIRES DE L'ACTION

Dans les étapes de création, de lancement et de direction d'un projet, les entrepreneur.e.s sociaux.ales sont dans le besoin de bien présenter les avantages de leurs propositions de produits et/ou services et ainsi convaincre leur interlocuteur (partenaire, client ou financier).

Une préparation en amont de la présentation et négociation avec l'interlocuteur doit être mise en place avec des objectifs, des attentes, et des réponses aux objections possibles.

Le Lab'ess souhaite donc appuyer ses entrepreneurs sociaux avec **un atelier de formation sur la négociation commerciale.**

### a. Principaux objectifs

- ▶ Comment préparer une négociation ?
- ▶ La négociation de prix et des éventuelles propositions de partenariat
- ▶ Le traitement d'une éventuelle objection lors d'un échange avec un interlocuteur
- ▶ L'élaboration d'une stratégie de négociation
- ▶ Comment rejeter une proposition d'un client potentiel et/ou partenaire potentiel

### b. Les bénéficiaires

Les entrepreneur.e.s bénéficiaires du 9<sup>ème</sup> programme d'incubation du Lab'ess.

## III. ORGANISATION DU PROGRAMME DE L'ACTION

### a. Le déroulé de l'action

L'action se déroulera sur **1 journée de formation collective** au mois d'**avril 2022**.

L'atelier se doit être dynamique et interactif, selon une méthodologie d'approche par la compétence, centrée sur l'apprenant. Des études de cas et des exercices de groupe sont réalisés pour appuyer la séance.

Il est à noter que le niveau de connaissance du sujet au sein du groupe est variable.

### b. Langue de la formation

- ▶ La formation devra se faire en **français** et en arabe (dialecte tunisien).
- ▶ Les supports de formation devront être déclinés en **français**.

### c. Livrables

A l'issue de cet atelier, les participant.e.s auront accès au **plan de formation** et au **support de formation** (PowerPoint, livret, etc.).

Il sera également attendu un rapport de formation, incluant une enquête de satisfaction (**Annexe 1**).

## IV. CALENDRIER ESTIMATIF, DUREE ET LIEU DES MISSIONS

- ▶ **Horaire** : Une journée de formation débutera à 9h00. L'agenda sera adapté par vos soins en comptant sur la base d'une durée de formation de 7 heures.

- ▶ **Date** :

Durée	Date	Horaire
1 journée	25/04/2022	09h – 15h

- ▶ **Lieu** : Le coworking-space et la salle de formation du Lab'ess.

## V. CONDITIONS MATÉRIELLES ET ENGAGEMENTS

- ▶ Le Lab'ess s'engage à mettre à la disposition du/de la consultant.e un local pour assurer la formation, et toutes les données nécessaires à l'exécution de sa mission.
- ▶ Le/la consultant.e s'engage à informer l'équipe du Lab'ess des équipements nécessaires pour le déroulement de la formation, bien en amont de la formation.

## VI. QUALIFICATIONS ET PROFIL DU/DE LA CONSULTANT.E

Le/la consultant.e devra répondre au profil suivant :

- ▶ Une expérience dans les missions de formation
- ▶ Une sensibilité aux problématiques sociales et environnementales

## VII. SELECTION, ETAPES DE L'ACTION ET PAIEMENT

Etapes du processus de réalisation de l'étude	Calendrier initial
Lancement de l'appel à expert.e.s/formateur.e.s	13 janvier 2022
Clôture de l'appel à consultation	31 janvier 2022
Contractualisation	14 février 2022
Animation de l'atelier de formation	25 avril 2022

	Réalisation de la prestation	Remise des Livrables	Validation des Livrables	Paiement
Etapes	Animation de l'atelier de formation au Lab'ess	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Rapport de formation</li><li>▶ Programme de formation</li><li>▶ Support de formation</li></ul>	Validation par le Lab'ess	Le mode de paiement sera discuté à l'issue de la prestation
Délais		3 jours après la fin de l'atelier de formation	3 jours après la remise des livrables	Après réalisation de la prestation, réception des livrables et réception de la facture

## VIII. CONDITIONS DE SOUMISSION

Les dossiers de candidature des consultant.e.s intéressé.e.s par la présente mission devront obligatoirement comporter les éléments suivants :

- ▶ Un résumé d'une page présentant la proposition de l'expert formateur
- ▶ Détail de la proposition méthodologique avec :
  - Sommaire/plan de la formation demandée
  - Une description détaillée des modalités de réalisation de la proposition
- ▶ Le CV du.de la consultant.e qui devra mettre en évidence les qualifications et expériences pertinentes de l'expert.e dans les champs couverts par la mission, la biographie ainsi que les références professionnelles pour des missions similaires.
- ▶ Un dossier administratif : Immatricule fiscale, affiliation à la CNSS et registre de commerce
- ▶ Une offre financière détaillée intégrant tous les coûts de la prestation.

La proposition financière doit indiquer le coût total (en HT et en TTC) de la réalisation de la mission : **1 journée de formation collective.**

### Soumission des dossiers

Les dossiers de candidatures doivent être envoyés **avant le 31 janvier 2022** par e-mail aux adresses suivantes :

[rania.koussani@labess.tn](mailto:rania.koussani@labess.tn) ; [romeo.morabin@labess.tn](mailto:romeo.morabin@labess.tn)

# Formation

.....(Thème).....

---

## Rapport de formation

...../...../.....

.....(Lieu).....

.....(Formateur.ice).....

## Rapport de formation

.....(THEME).....

### I. CONTEXTE DE LA FORMATION

Cette formation sur (thème) s'inscrit dans le cadre du programme d'incubation du Lab'ess.  
Elle a été réalisée le (jour) (mois) (année) dans les locaux du Lab'ess.

### II. OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ▶ .....
- ▶ .....
- ▶ .....

### III. PROGRAMME DE LA FORMATION

#### 1. JOUR 1

#### 2. JOUR 2

### IV. PARTICIPANT.E.S A LA FORMATION

- ▶ .....
- ▶ .....
- ▶ .....

### V. ÉVALUATION DE LA FORMATION

- ▶ Intégrez le tableau des résultats des enquêtes de satisfaction communiqué par l'équipe du Lab'ess.
- ▶ Appréciations du formateur.ice
- ▶ Restitution et recommandations