

# FORMATIONS

- > COMMERCIALES
- > MANAGEMENT
- > RECRUTEMENT



**Formateurs**  
Arnaud de Wilde  
Laurent Lemmens

2026-2027

SEPTEMBRE  
OCTOBRE  
NOVEMBRE  
DÉCEMBRE  
JANVIER  
FÉVRIER

**Plus d'informations sur**  
[www.ecoconstruction.be](http://www.ecoconstruction.be)

La Cluster Academy propose  
des formations et des séances  
d'information d'une journée

# Une nouvelle offre de formations !

La Cluster Academy, en partenariat avec Dantes propose une nouvelle offre de formations dans le but de développer votre profil entrepreneurial, renforcer vos compétences commerciales, améliorer votre gestion managériale et recruter des talents.

## COMMERCIALES

**17/09**

### **Les Techniques de négociation commerciale**

Maîtrisez l'art de conclure sans concession !

**01/10**

### **Le Traitement des objections**

Faites de chaque « non » une opportunité de vendre !

**15/10**

### **La Défense du prix**

Votre entreprise mérite de meilleures marges. Apprenez à les défendre !

**26/11**

### **Une Prospection enthousiaste et efficace**

Attirez les clients qui vous méritent !

**10/12**

### **Un As du networking**

Des rencontres qui écrivent votre succès !

**21/01/2027**

### **Management : prioriser, gérer, décider**

Un management qui élève. Une entreprise qui prospère !

**04/02/2027**

### **Recrutement : identité et profilage**

Une méthode efficace pour « engager » vos talents !

## MANAGEMENT

## RECRUTEMENT

Les nouveaux matériaux, les questions juridiques et techniques sont autant de sujets d'échange pour renforcer vos connaissances et votre expérience. Tout au long de l'année, la Cluster Academy propose des formations courtes ou des cycles de conférences permettant de vous former et de vous informer.

Contact : [info@ecoconstruction.be](mailto:info@ecoconstruction.be) | 081 / 810.310

Inscription



<https://forms.gle/sqVM6Er9kkytdD3k8>

## Infos pratiques

- **Lieu :** Cluster Eco-construction, avenue d'Ecolys 7 - 5020 Suarlée (Namur)
- **Horaire :** de 9h à 17h
- **Catering inclus :** petit-déjeuner, café, thé, sandwiches, eau
- **Accès :** Parc Ecolys, à 2 minutes de la sortie Namur-ouest (E42)
- **Parking :** grand parking à côté du bâtiment (accès via la rue du Réemploi)

**Prix :** 350 € HTVA / formation - bénéficiez de **150 € de réduction** soit 900 € HTVA par pack de 3.

## A propos

**dantes**  
IMPERTINENT BUSINESS

### Audits, formations, coaching et stratégie de vente

Dantes propose des formations commerciales intensives, concrètes et personnalisées, axées sur la pratique et l'efficacité de terrain. Ses modules couvrent la prospection, la vente, le prix, le réseautage ou encore le management, avec une approche structurée et actionnable. Dantes aide les indépendants, PME et équipes commerciales à clarifier leur positionnement, améliorer leur discours et augmenter leur performance.



**Arnaud de Wilde**  
Formateur



**Laurent Lemmens**  
Formateur

# LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION COMMERCIALE

**17/09**  
**09-17h**

***Maîtrisez l'art de conclure sans concession !***

Négocier, c'est bien plus que vendre. C'est comprendre l'autre, trouver un terrain d'entente et défendre ce qui compte pour vous : la valeur de votre offre, votre vision, votre marge. Cette formation s'adresse à celles et ceux qui portent un projet, un produit ou un service et qui veulent apprendre à mieux convaincre sans forcer, à écouter sans s'effacer, à conclure avec justesse.

Vous serez guidé pas à pas dans le processus de vente, depuis l'écoute des besoins jusqu'à la décision finale, avec des outils concrets et une approche humaine.



***Quand on sait écouter, on parle toujours mieux !***

## Objectifs

- SIGNER plus
- SCELLER des accords
- DÉFENDRE sa marge
- ACCÉLÉRER la prise de décision
- DEVENIR la solution

## Enseignements

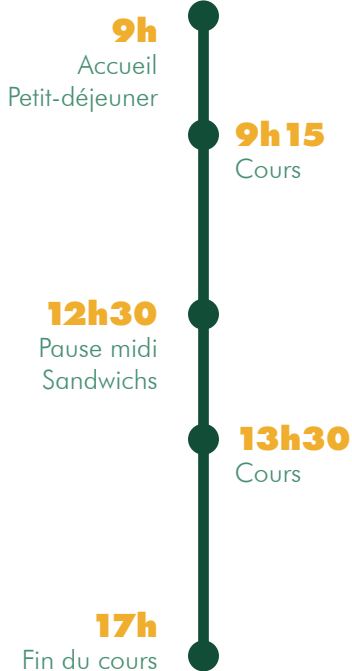
- Je maîtrise mon processus de vente.
- J'identifie les besoins et attentes.
- Je décèle le fonctionnement de mon interlocuteur.
- Je provoque l'adhésion.
- Je décèle les signaux d'achat.
- Je facilite la conclusion.

## Méthode

Une théorie adaptée à votre offre de services/produits pour CONCERNER. Une approche pragmatique efficace pour MOTIVER. Des conseils pratiques et pertinents pour IMPLIQUER. Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour S'APPROPRIER.

## Public cible

Entrepreneur, manager, commercial junior & senior



# LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

**Faites de chaque « non » une opportunité de vendre !**

**01/10**

**09–17h**

Une objection bien traitée peut devenir votre meilleur argument. Dans cette formation, vous apprendrez à reconnaître, comprendre et dépasser les résistances sans confrontation. En posant les bonnes questions, en affinant votre argumentaire et en adoptant les bons réflexes, vous transformerez chaque objection en opportunité de renforcer la confiance et de faire avancer la décision. Grâce à des mises en situation concrètes, vous développerez une posture plus sereine et plus efficace dans vos échanges.



**La réponse pour bouclier, la question pour épée !**

## Objectifs

- IDENTIFIER les objections
- PERFECTIONNER votre argumentaire
- CONVAINCRE efficacement
- TRANSFORMER l'objection en opportunité
- INCITER à l'action

## Enseignements

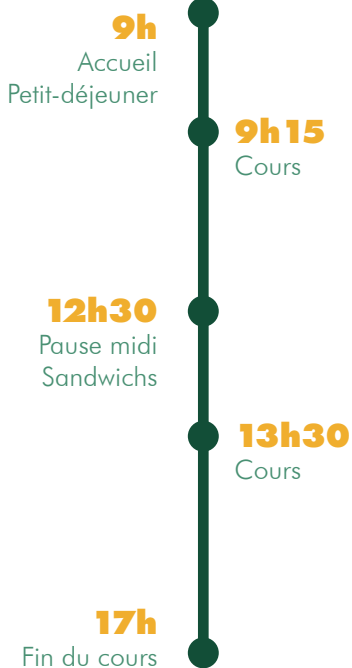
- J'anticipe l'objection.
- Je contourne l'obstacle.
- Je perçois sa raison.
- Je rebondis positivement.
- Mon client entre dans ma logique.
- J'acquiers de nouveaux réflexes.

## Méthode

Une démarche personnalisée pour IMPLIQUER. Des techniques efficaces pour MAÎTRISER. Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour ÉPROUVER. Une approche 360° imparable pour PERFORMER.

## Public cible

Entrepreneur, manager, commercial junior & senior



# LA DÉFENSE DU PRIX

**15/10**

**09–17h**

**Votre entreprise mérite de meilleures marges.  
Apprenez à les défendre !**

“C’est trop cher !” — et si cette phrase ne vous faisait plus jamais reculer ?

Défendre ses prix, c’est défendre la valeur de son travail. Cette formation vous aide à dépasser la peur du rejet, à assumer pleinement vos tarifs et à construire un discours qui donne du sens à votre positionnement.

Vous apprendrez à présenter vos prix avec confiance, à traiter les objections sans vous brader et à mieux vendre... sans renoncer à vos marges. Une approche à la fois stratégique et humaine, appuyée par des outils concrets et des mises en situation réalistes.



**Distinguez les coûts qui coûtent et les coûts qui rapportent !**

## Objectifs

- AUGMENTER votre marge
- DÉFENDRE vos augmentations annuelles
- VALORISER votre solution
- DÉPASSER vos craintes
- VENDRE plus

## Enseignements

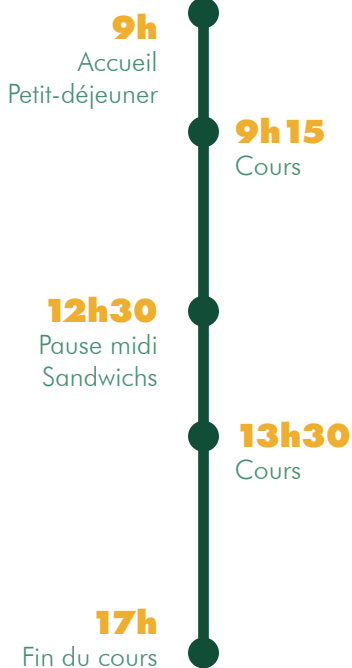
- Je construis mon argumentation.
- Je présente efficacement mon prix.
- Je traite ou évite l’objection “Trop cher !”.
- Je suis réconcilié avec mon prix.
- Je positionne ma solution sur mon marché.
- Je conclus et dépasse mes objectifs !

## Méthode

Une introspection bienveillante pour IMPLIQUER, des trucs et astuces éprouvés pour MAÎTRISER, des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour VALIDER, une démonstration imparable pour PERFORMER.

## Public cible

Entrepreneur, manager, commercial junior & senior



# UNE PROSPECTION ENTHOUSIASTE ET EFFICACE

**26/11**  
**09–17h**

*Attirez les clients qui vous méritent !*

Prospecter ne devrait jamais rimer avec stress ou forcing. Cette formation vous donne les clés pour aborder vos futurs clients avec clarté, enthousiasme et impact. Vous apprendrez à parler juste, à viser mieux, à oser plus — et surtout, à attirer les bons clients : ceux qui reconnaissent votre valeur. Avec des outils concrets, des mises en situation réalistes et une approche orientée résultats, vous développerez une stratégie sur mesure, adaptée à votre activité, votre personnalité et vos objectifs.



*Aujourd'hui sera le jour le plus productif de votre carrière !*

## Objectifs

- GAGNER de nouveaux clients
- ADAPTER votre discours
- RENFORCER la confiance en soi
- CONSTRUIRE un argumentaire
- SÉDUIRE une nouvelle clientèle

## Enseignements

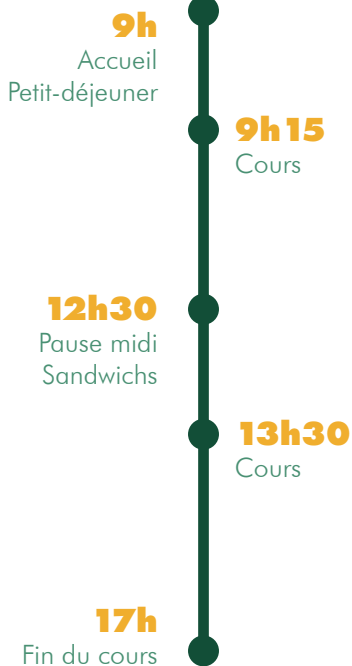
- J'intègre les défis de la prospection.
- Je construis ma stratégie d'approche.
- J'identifie mon cœur de cible.
- J'augmente ma crédibilité.
- J'optimise chaque action.
- Je rentabilise mon investissement en temps et en énergie.

## Méthode

Une théorie directement applicable à mon activité pour CONCERNER, des conseils pratiques et pertinents pour IMPLIQUER, une plus grande compréhension des réflexes de mes interlocuteurs, des mises en situation réalistes pour S'APPROPRIER.

## Public cible

Entrepreneur, manager, commercial junior & senior



# UN AS DU NETWORKING

*Des rencontres qui écrivent votre succès !*

**10/12**  
**09–17h**

Et si votre prochain contact changeait le cours de votre projet ?

Dans un monde où tout passe par la relation, savoir se présenter, capter l'attention et créer un lien sincère devient un atout stratégique. Cette formation vous aide à faire de chaque rencontre une opportunité réelle, pas seulement un échange de cartes de visite...

Vous apprendrez à affiner votre pitch, à écouter activement, à susciter l'intérêt sans trop en dire et à décrocher des rendez-vous qui comptent. Avec des techniques issues du terrain et des mises en situation concrètes, vous gagnerez en aisance et en impact.



*L'intelligence d'un propos dépend de la qualité de notre écoute !*

## Objectifs

- ATTIRER l'attention
- SUSCITER l'intérêt
- PROVOQUER une réaction
- OBTENIR l'adhésion
- FIXER un rendez-vous

## Enseignements

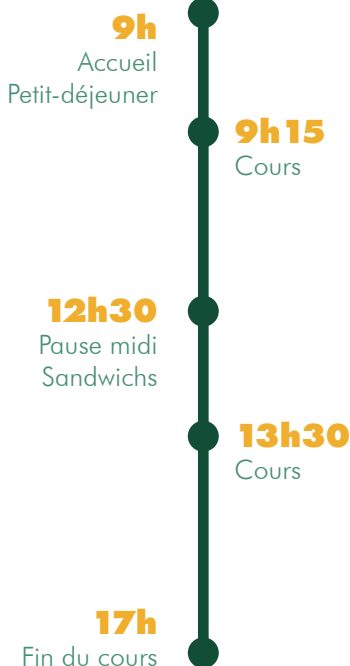
- Je connais les codes.
- Je me démarque.
- Je maîtrise mon pitch.
- J'accroche mon interlocuteur.
- Je pratique l'écoute active.
- Je laisse un mystère.

## Méthode

Une approche sur mesure pour PERSONNALISER, une théorie issue directement du terrain pour IMPLIQUER, des techniques éprouvées pour SÉDUIRE, des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour VALIDER.

## Public cible

Entrepreneur, manager, commercial junior & senior



# MANAGEMENT : PRIORISER, GÉRER, DÉCIDER

**21/01/27**

**09–17h**

*Un management qui élève. Une entreprise qui prospère !*

De nombreux dirigeants s'étonnent du manque de motivation, d'engagement, d'initiative ou de coopération de la part de leurs collaborateurs. Bonne nouvelle, la solution est en vous.

Si vous pouvez vous évaluer honnêtement et si vos collaborateurs peuvent être francs avec vous, vous êtes capable d'instaurer une vraie relation avec votre équipe. Cette relation est la clé d'un management efficace et inspirant : votre leadership.



**Fédérez autour de votre projet d'entreprise !**

## Objectifs

- Renforcer l'engagement, l'initiative et la coopération des équipes
- Adopter un leadership fondé sur la relation et les valeurs
- Passer d'un management par la règle à un management inspirant
- Faire vivre une culture d'entreprise mobilisatrice
- Associer chacun aux résultats et donner du sens à l'action

## Enseignements

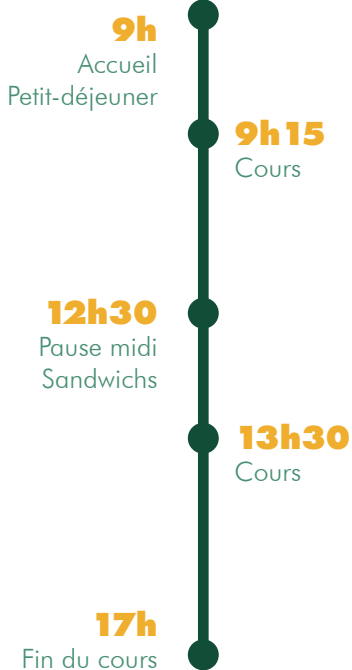
- Je prends conscience de ma posture de leader.
- Je fixe des objectifs clairs et motivants.
- Je communique de façon constructive et responsabilisante.
- Je valorise les réussites et les efforts.
- J'anime les valeurs comme levier collectif.
- Je favorise autonomie, initiative et confiance.
- Je mesure les performances sans freiner l'humain.

## Méthode

- Une introspection guidée pour faire évoluer sa posture
- Des mises en situation pour développer son leadership relationnel
- Des outils concrets pour faire vivre les valeurs au quotidien
- Un cadre clair pour passer de la règle à la relation

## Public cible

Entrepreneur et manager



# RECRUTEMENT : IDENTITÉ ET PROFILAGE

**04/02/27**

**09–17h**

*Une méthode efficace pour « engager » vos talents !*

35% des employeurs ont du mal à trouver les talents nécessaires pour poursuivre leur croissance. Ce chiffre grimpe jusqu'à 64% pour les entreprises comptant plus de 250 travailleurs ! « Les millennials », ces candidats âgés de 18 à 34 ans ne se satisfont plus d'un package salarial attrayant mais ils veulent vivre une expérience riche sur leur lieu de travail. Ils cherchent de la variété, de l'innovation et de la flexibilité. Fort de leur enthousiasme, ils s'attendent à ce que l'entreprise leur ouvre les bras, les séduise et non plus l'inverse !



**Attirez les meilleurs talents et validez le candidat idéal!**

## Objectifs

- Cerner précisément les besoins de l'entreprise
- Attirer des profils de qualité par une communication authentique
- Sélectionner le bon candidat, sur le fond comme sur la forme
- Réduire les erreurs de casting et les coûts associés
- Aligner recrutement, vision d'entreprise et valeurs

## Enseignements

- Je définis un besoin clair et structuré.
- Je construis une communication cohérente et attrayante.
- J'intègre la personnalité autant que les compétences.
- Je valorise l'entreprise tout en restant fidèle à sa réalité.
- Je maîtrise les étapes clés du processus de recrutement.
- J'anticipe les risques de turnover.
- Je m'assure de l'adhésion à la culture d'entreprise.

## Méthode

- Des outils de profilage précis pour mieux cibler les candidats
- Un processus complet, de l'analyse du besoin à la validation finale
- Des simulations et échanges pour améliorer les entretiens
- Une approche humaine et stratégique pour réussir chaque recrutement

## Public cible

Entrepreneur, manager, RH

**Inscription**

