



# DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

DISTECH SUP



## NÉGOCIATION

Faites progresser vos collaborateurs via des modules spécialisés courts et opérationnels

# Négociation.

## Objectifs pédagogiques

### COMPRENDRE LES ENJEUX D'UNE NÉGOCIATION VUE PAR LES DEUX PARTIES

- ✓ Utiliser les fondamentaux de la vente pour réussir ses négociations
- ✓ Connaître les phases majeures d'une négociation et savoir conduire
- ✓ Adapter son comportement aux situations et aux personnalités
- ✓ Savoir Renforcer sa confiance pour aborder toutes les négociations avec sérénité
- ✓ Savoir se préparer à chaque phase de la négociation et des enjeux inhérents aux marché du CHR
- ✓ Savoir s'adapter selon les clients (prospects ou clients existants) pour ne pas céder et résister aux menaces, pressions temps et conduire chaque phase de négociation avec sérénité

## Méthodes pédagogiques

### FORMATION DU TYPE FAOD

- ✓ Jeux pédagogiques de sensibilisation, en ligne
- ✓ Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- ✓ Mise en application sur des situations concrètes et adaptée à son équipe ou à ses responsabilités transversales

### PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ Formation à distance en Salle virtuelle privée
- ✓ 5 temps de formation de 2H00 et 1H00 de travail individuel intersession
- ✓ Ils tiendront compte des temps d'attention et de la situation à distance via le système de visio conférence utilisé. Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés en intersession
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

#### Durée

8h00 + 1 heure de travail personnel

#### Public visé

Les équipes et managers en charge de négociation

#### Prérequis

Etre en poste avec des responsabilités de négociation, chez un distributeur (10 participants maximum par session, 6 minimum)

MODULE	DURÉE	ETAPE	CONTENU
Avant la formation	-	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
			<b>INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION</b>
			Appropriation de la méthode T.I.N.A pour s'adapter à tout type de négociation
Module 1	2.00	Etape 1	Des enjeux raisonnables jusqu'aux risques conflictuels La méthode T.I.N.A. est une modélisation du processus de conduite d'une négociation en situation conflictuelle, selon un phasage souple, avec des possibilités de va et vient entre chaque phase, selon l'état de tension de son ou ses acteurs
			<b>APPRENDRE À S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR ET SES ATTENTES EN NÉGOCIATIONS</b>
			Apport de fondamentaux sur la morpho gestuelle
Module 2	2.00	Etape 2	Les grands styles caractéristiques d'individus. ( mieux se connaître pour mieux apprendre à connaître l'autre)  Exercices pratiques adaptés à la négociation CHR
			<b>S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS</b>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acquisitions</li> <li>✓ Renouvellement</li> <li>✓ Consolidation d'accord</li> </ul>
Module 3	2.00	Etape 3	S'adapter au nouveau contexte marché, savoir prendre en compte les demandes clients pour en faire des outils de maîtrise de la négociation  Exercices pratiques adaptés à la négociation CHR : De la découverte du client et de ses demandes jusqu'à la signature d'une collaboration rentable et acceptable pour les 2 parties.
			<b>S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS</b>
			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acquisitions</li> <li>✓ Renouvellement</li> <li>✓ Consolidation d'accord</li> </ul>
Module 4	2.00	Etape 4	Acquisition des réflexes dans la conduite des différentes phases de négociations en particuliers sous tensions conflictuelles. Conclusion et évaluation en ligne





#### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

## Coût de la formation

- ✓ Présentiel : Tarif personnalisé : inter ou intra-entreprise.

## Modalités d'inscription

- ✓ Minimum 6 participants
- ✓ Bulletin d'inscription à compléter
- ✓ Formation inter-entreprise : Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- ✓ Formation intra-entreprise : Le calendrier est à définir avec l'entreprise

## Accessibilité

En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



# DISTECH

CONSOMMATION HORS DOMICILE

**CONTACT :**

Isabelle kohr

06.74.96.01.78

Isabelle.kohr@distech.fr

**ORGANISME DE FORMATION :**

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/

- DISTECH I 4 rue Silbermann

67000 STRASBOURG

**SECRETARIAT ET DIRECTION :**

CAMPUS ARTEM

90 rue du Sergent Blandan BP 70618

54010 NANCY CEDEX

**Qualiopi**  
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre  
de la catégorie d'action suivante :

ACTIONS DE FORMATION

Crédits photos : Pexels Unsplash

Ne pas jeter sur la voie publique