



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 2 parties
- ✓ Utiliser les fondamentaux de la vente pour réussir ses négociations
- ✓ Connaître les phases majeures d'une négociation et savoir conclure
- ✓ 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 au 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

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

LES PRINCIPES PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION

- ✓ Formation à distance en Salle
- ✓ 4 temps de formation de 2H00
- ✓ Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés pour impliquer et faire monter en compétence pendant la formation
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

Durée
2 jours - 14h00

Public visé
Les équipes et managers en charge de négociation

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

MODULE	ETAPE	CONTENU
Avant la formation	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
		INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION
Module 1	Etape 1	Appropriation de la méthode T.I.N.A pour s'adapter à tout type de négociation 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
		APPRENDRE À S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR ET SES ATTENTES EN NÉGOCIATIONS
Module 2	Etape 2	Apport de fondamentaux sur la morpho gestuelle Les grands styles caractéristiques d'individus. (mieux se connaître pour mieux apprendre à connaître l'autre) Exercices pratiques adaptés à la négociation CHR
		S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS
Module 3	Etape 3	✓ Acquisitions ✓ Renouvellement ✓ Consolidation d'accord 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.
		S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS
Module 4	Etape 4	✓ Acquisitions ✓ Renouvellement ✓ Consolidation d'accord 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

- ✓ Distanciel : 330 € HT par participant
- ✓ 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