



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

FORMATION EN PRÉSENTIEL

NÉGOCIATION





Négociation.

Objectifs pédagogiques

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

- ✓ Utiliser les fondamentaux de la vente pour réussir ses négociations
- ✓ Connaitre 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
- ✓ 4 temps de formation de 7H00.
- ✓ Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours

Durée
14h00 - 2 jours

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	ETAPE	CONTENU
Avant la formation	Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
Module 1	Etape 1	INTRODUCTION, OBJECTIFS ET PROCESSUS FORMATION 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
Module 2	Etape 2	APPRENDRE À S'ADAPTER À SON INTERLOCUTEUR ET SES ATTENTES EN NÉGOCIATIONS 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
Module 3	Etape 3	S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS <ul style="list-style-type: none">✓ 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.
Module 4	Etape 4	S'ENTRAINER À NÉGOCIER AVEC LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLIENTS <ul style="list-style-type: none">✓ 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

- ✓ Présentiel : Tarif personnalisé : en intra ou inter entreprise. Maximum : 10 participants

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.



www.distech.fr



DISTECH

L'ÉCOLE DE LA DISTRIBUTION DE BOISSONS

CONTACT

Isabelle KOHR
06 74 96 01 78
isabelle.kohr@distech.fr

ORGANISME DE FORMATION

ASSOCIATION FORMATION
DE LA DISTRIBUTION/DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

SECRÉTARIAT & DIRECTION

CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan BP70 618
54 010 NANCY CEDEX



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 -
N° d'existence 42670068767 -
N° SIRET 409 982 527 00031 -
N° TVA FR09 409 982 527 00031