

Adaptez votre style de négociateur à votre profil personnel Insights Discovery



LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

S'appuyer sur votre potentiel actuel de négociateur pour explorer 3 pistes possibles de développement professionnel axées sur la négociation à fort enjeux
Progresser dans la négociation grâce à des ateliers « à la carte », 100% adaptés au cadre et aux pratiques des acheteurs.
Développer votre niveau de confiance pour faire face aux situations particulièrement déstabilisantes.

LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Les apports croisés et complémentaires des deux consultants (industriel et acheteur) permettent d'explorer 100% du périmètre métier
- Mises en situation de négociation en face à face.
- Feedbacks immédiats à l'issue des ateliers « à la carte »
- Partages d'expériences avec les participants

POUR ANCRER LA SESSION

Coaching

Fortement conseillé pour valider les acquis, chaque participant ayant suivi une formation pourra être évalué afin de définir les plans d'action dans leur contexte professionnel.

Ces démarches peuvent être complétées par un accompagnement personnalisé centré sur la mise en œuvre de nouvelles compétences.

Devis à la demande : [nous contacter : i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net)

NOS FORMATEURS



Laurent DUBOIS
Ex cadre commercial
Spécialisé dans la négociation à fort enjeux
Coach Professionnel Certifié



Aurélie PRADEL
Ex acheteuse
Consultante Senior Achats et Négociation Commerciale,
Coach Professionnel Certifiée

POPULATION CONCERNÉE : Directeur d'Enseigne, comptes-clés nationaux, manager régionaux en charge des négociations régionales

PRE-REQUIS : Avoir suivi la session « Etre négociateur Compte Clé en centrale d'achat »
Avoir pratiqué plusieurs tours de négociation.

EN AMONT DE LA SESSION

- Vous passez un questionnaire via la plateforme Insights Discovery. Durée 15 à 20 mn
- Vous êtes ensuite débriefé par téléphone de votre profil personnel avec un lien métier (1H)
- Vous listez en amont vos zones de confort et d'inconfort que vous nous communiquez afin d'adapter la session au maximum « sur-mesure ».

I. LIENS ENTRE VOTRE PROFIL ET LES APTITUDES CLES DANS LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Les aptitudes clés à mobiliser dans le cadre d'une campagne de négociation
- Gestion du curseur temps et profil de négociateur
- Les adaptations à mettre en œuvre face aux différents profils d'acheteurs
- Déterminer votre plan d'action : quelles recettes privilégier qui vous permettent de changer de posture tout en restant dans votre zone de confort

II. ILLUSTRATION ET EXPERIMENTATION

- Cas pratique « dans la vie quotidienne »
- Cas pratique adapté à votre circuit

III. ATELIERS DE COACHING PROFESSIONNEL FACE AUX SITUATIONS

- Vous aider à trouver vos propres solutions grâce à des successions de cas pratiques et d'ateliers , en lien avec vos zones de confort et d'inconfort
- En tirer des enseignements personnels et collectifs.
- A faire / A éviter

IV. ENTRAINEMENTS INDIVIDUELS EN LIEN AVEC LES ATELIERS « A LA CARTE »:

Déroulement des cas avec débriefing personnalisé



LUNDI 21 &
MARDI 22
SEPTEMBRE



DE 9H30
À 17H30

2 JOURS

14 HEURES
PRÉSENTIELLES



850,00 € HT
SUPPORT,
DÉJEUNER INCLUS



PARIS



QUIZ
D'ÉVALUATION



QUESTIONNAIRE
DE SATISFACTION