

**Match de négociation**  
**Entraînement face à un acheteur**  
**de grande distribution et para**  
**Formation individuelle distancielle de 2 heures**  
**Préparation de l'intervention sur mesure : 2 heures**

#### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Se préparer à ses rdv de négociation via une mise sous tension réaliste, afin de réussir à mettre en place les antidotes face aux tactiques d'achat qu'un acheteur peut déployer à votre égard
- Structurer votre pensée et ancrer les « bons réflexes » reproductibles dans vos futurs rdv de négociation
- Prendre confiance en vous, démultiplier votre capacité d'influence et de crédibilité auprès de votre acheteur et de sa centrale

#### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

##### Préparation sur mesure : 2 heures

- Traitement d'une problématique afférant à votre contexte du moment
- Tester votre stratégie de négociation avant votre rdv grâce à une simulation / mise en situation réaliste, en face à face
- Votre approche technique et comportementale est corrigée au fur et à mesure de l'entretien par notre acheteuse - formatrice aguerrie à la négociation
- **1 classe virtuelle individuelle de 2 heures**
- **En amont du training :**
  - Envoi d'un document synthétique de la problématique à traiter et de votre stratégie / scénario
  - Entraînement individuel - simulation de votre situation réelle
  - Débriefing du cas pratique et pistes d'amélioration à explorer (tactiques et comportementales)

#### NOTRE FORMATEUR



**Aurélie PRADEL**

Ex acheteuse

Consultante Senior Achats et  
Négociation Commerciale,  
Coach Professionnel Certifiée

**POPULATION CONCERNÉE :** Directions commerciales et équipes commerciales, directions de développement, décisionnaires de la stratégie commerciale

**PRE-REQUIS :** Être acteur et partie prenante de la construction et du déroulé de rdv de négociation

## Contenu du Programme | Certifié Datadock

Le programme va apporter une boîte à outil complète pour passer d'une situation de « savoir » à une situation de « savoir faire » : chaque partie va donc être très opérationnelle et doit permettre à chacun de mettre en œuvre dès le lendemain les acquis de chaque étape de la formation.

### DESCRIPTIF DÉTAILLÉ DE LA PRÉPARATION EN AMONT DE LA FORMATION : 2 HEURES

#### Entretien en amont de la formation avec le manager :

- Valider les objectifs généraux (3 piliers : savoir, savoir faire, savoir comportemental)
- Valider l'éthique pédagogique afférente à la formation
- Préparation de l'entraînement et de la mise en situation.
- Avoir une vision claire de ce que l'on souhaite mesurer
- Clarifier la façon dont la restitution se fera
- Réunir tous les documents / informations nécessaires à la mise en place du programme : présentation de la société, du marché, de la gamme de produits, de la politique commerciale

#### Entretien en amont de la formation avec le participant :

- Répondre à toutes les questions et poser toutes les questions au participant
- Vérifier l'adéquation entre les objectifs énoncés et les attentes opérationnelles du participant

#### Contenu du travail préparatoire du cas pratique par le participant à partir d'une trame :

- Il constituera la pièce maîtresse de la session car il permet au participant de sérier les questions à se poser et rechercher les réponses possibles !
- Il permettra l'émergence des problèmes et des attentes : le contenu recueilli permet d'affiner les objectifs pédagogiques et de construire la séance de formation.
- L'étude de cas permettra d'explorer avec le participant sa capacité d'analyse des situations et de résolution de problèmes à trois niveaux : prise de conscience des savoirs qu'il mobilise, questionnement de ses connaissances, perfectionnement de ses compétences.
- Le cas présentera : la situation à étudier, les problèmes qu'elle soulève, les acteurs (acheteur, logistique, juridique...) de la situation, l'évènement qui est à l'origine du problème.

#### Envoi au consultant du cas pratique complété, qui :

- analysera la situation : les faits (affirmations argumentées, éléments de preuve..),
- Étudier le problème et prises de décisions : les solutions possibles, leurs conséquences, les solutions choisies parmi toutes celles énoncées
- Correction du plan d'action rédigé: amendement et recommandations sur la façon de « comment » le mettre en œuvre.
- Construction du plan de progrès individuel. (points forts et axes d'amélioration).

# Contenu du Programme | Certifié Datadock

Préparation des scénarii de rdv de négociation au regard des enjeux de votre acheteur et des vôtres : quels sont les arguments efficaces qui fonctionnent et trouvent écho face à un acheteur ?

## ECHAUFFEMENT

### EN AMONT DE LA SESSION

- Préparation par le participant d'un document reflétant sa problématique, ses objectifs et sa stratégie
- Envoi du document à l'acheteur – formateur
- Audit de la préparation par l'acheteur et rédaction de recommandations : « Les mots pour le dire efficacement »

## 1ÈRE MI-TEMPS : 1 HEURE

### PARTAGE DE LA COMPREHENSION DE L'ACHETEUR SUR LA STRATÉGIE PROPOSÉE

- Quelle est sa compréhension de la problématique ?
- Quels sont les éléments manquants indispensables afin de parler « son langage », gagner en sens et en proximité, et donc en efficacité ?
- Comment construisez-vous votre « justification » et avec quels KPI's ? Est-ce suffisant pour l'acheteur ?
- Comment vous synchroniser et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?

## 2ÈME MI-TEMPS : MATCH DE NEGOCIATION : 1 HEURE

- Jeu de rôle et mise en situation réelle face à l'acheteur, ajustements en temps réel
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès
- Conseils : Savoir identifier et déjouer les pièges de votre acheteur

## 4 EXEMPLES DE THÉMATIQUES ACTUELLES

- Non respect des délais de paiements (qui restent obligatoires)
- Demande d'augmentation des tarifs de certaines prestations ou produits (notion d'imprévision)
- Pénalités logistiques imposées par vos clients (notion de force majeure et/ou de circonstances exceptionnelles)
- Problématiques du respect du plan d'affaires

## GRILLE DE SYNTHÈSE OPÉRATIONNELLE DE LA SESSION :

- La théâtralisation de la négociation : décodage et traitement
- Les 9 tactiques d'achat des enseignes et que faire/ ne pas faire vis-à-vis de chacune d'elles
- Les 10 critères d'un négociateur crédible face à la théâtralisation



**1 CLASSE VIRTUELLE**  
DATE A DÉFINIR  
ACCOMPAGNEMENT  
INDIVIDUEL



**DE 9H30 À 11H30**  
**OU**  
**DE 14H30 À 16H30**

**2**

**HEURES EN**  
**DISTANCIEL**  
+ PRÉPARATION  
PROBLÉMATIQUE EN  
AMONT DE LA  
SESSION : 2 HEURES



**590,00 € HT**  
CAS PRATIQUES  
AMENDÉS AVEC  
RECOMMANDATIONS



**CLASSE**  
**VIRTUELLE**



**FEEDBACK**  
**DE FIN DE**  
**SESSION**



**QUESTIONNAIRE**  
**DE**  
**SATISFACTION**