

## **Entrenez-vous à négocier en visio** **Formation distancielle**

### LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Adapter ses pratiques de négociateur, aux entretiens en visioconférence  
Comprendre comment va se préparer un acheteur pour mener une négociation en visio  
Identifier les clés de réussite, freins, pour des négociations commerciales à distance réussies

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- 2 classes virtuelles de 1h30
- Intersession sur un cas pratique : préparation d'un rdv de négociation en visio
- Feedback collectif en classe virtuelle de 1h30 / Débriefing du cas pratique et recommandations

Coaching

### POUR ANCRER LA SESSION - OPTIONNEL A LA CARTE

**VISIO DE NEGOCIATION : 1 heure par participant**

**Objectif** : Savoir identifier et déjouer les pièges de votre acheteur

- Jeu de rôle et mise en situation réelle face à l'acheteur en visio, ajustements en temps réel
- La théâtralisation de la négociation en visio : décodage et traitement
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès

**Pédagogie** : votre approche technique et comportementale est corrigée au fur et à mesure de l'entretien par notre acheteur

**Tarif** : supplément par personne de 250 € HT

*nous contacter : [i.carrara@arkose.net](mailto:i.carrara@arkose.net)*

### NOS FORMATEURS



**Vincent TRIBOUT**  
Ligue Majeure d'Improvisation  
Comédien



**Vivien MONGINI**  
Ex acheteur  
Consultant Senior Achats et  
Négociation Commerciale,

**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

## VISIO 1 DE 1H30 : LES BONNES PRATIQUES COMPORTEMENTALES POUR DES ENTRETIENS DE NEGOCIATION A DISTANCE

*animé par un comédien de Ligue Majeure d'Improvisation*

- Comment créer une relation de confiance, même à distance ? Avec quels outils ?
- Adapter sa posture à l'outil visio
- Comment préparer sa réunion/rdv (routine, échauffement...)
- Développer sa capacité à faire face à l'imprévu
- Expérimenter les bienfaits de la confiance en soi et l'autre / Gérer son stress
- Même en visio la négociation reste un processus relationnel.

## VISIO 2 DE 1H30 : MENER UNE NÉGOCIATION EN VISIO : CONTRAINTE OU OPPORTUNITÉ ?

*animé par un ex acheteur*

- Créer une ambiance favorable
- Rappel des principales étapes d'un entretien déclinable en visio pour en faire un outil privilégié
- Focus sur la préparation du rdv : Engager et préparer vos clients
  - L'environnement technique : confirmation du rdv (heure, modalités d'e connexion..)
  - Comment structurer son rendez-vous de négociation
  - GRID du client : identifier les pouvoirs qui entrent en jeu lors la négociation
- En quoi une démarche multicanale – visio, téléphone et mail – est une opportunité ?
- Apprendre à maîtriser le triptyque mail-téléphone-visio en complément du rdv physique

**Synthèse** : les atouts de la négociation en visio

## TRAVAIL D'INTERSESSION À PRÉPARER PAR CHACUN DES PARTICIPANTS:

préparation d'un entretien de négociation à distance afin de le présenter au groupe en retour d'expérience lors de la dernière visio

## VISIO 3 DE 1H30 : FEED BACK COLLECTIF – DÉBRIEFING COLLECTIF DU CAS PRATIQUE

*animé par un ex acheteur*

Capter les réactions de ses interlocuteurs - maintenir sa concentration dans l'écoute

Phrases typiques / attitudes typiques de l'acheteur en visio / Tactiques et comportements à adopter en situation distancielle

Partage de la compréhension de l'acheteur sur la préparation de rdv préparée par chacun des participants

- Quels sont les éléments manquants indispensables afin de parler « son langage », gagner en sens et en proximité, et donc en efficacité ?
- Comment vous synchroniser en visio et rendre l'entretien fluide et performant afin d'atteindre votre objectif ?
- Debriefing : Déceler vos points forts et vos points de progrès de présentation et négociation en visio

**Conclusion** : Trucs et astuces pour une négociation en visio réussie



2 CLASSES VIRTUELLES  
26 OCTOBRE



DE 10H00 À 11H30  
ET DE 14H30 À 15H30

5

HEURES EN  
DISTANCIEL

FEEDBACK COLLECTIF  
27 OCTOBRE

DE 10H00 À 11H30

inclus 30 mn de travail  
individuel en intersession



650,00 € HT



CLASSE  
VIRTUELLE



FEEDBACK  
DE FIN DE  
SESSION



QUESTIONNAIRE  
DE  
SATISFACTION

Optionnel coaching individuel  
training de négociation en visio :  
+ 250 € HT – 1 heure