2023

ARKOSE CONSULTING

Négociations complexes avec la GMS : Influence, postures et impostures

Objectifs

Maitriser la boite à outils des techniques et méthodes de l'improvisation théâtrale au service des rendez-vous en centrales d'achat.

Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents outils et stratagèmes d'influence dans le cadre de négociations complexes (passage de tarif, pénalités abusives, litiges, menaces de déréférencement...).

Méthodes

Méthodes pédagogiques

Le contexte complexe de la négociation en grande distribution pousse les comptes-clés à s'appuyer sur des postures nouvelles, innovantes et complémentaires, pour enrichir leurs stratégies, tactiques et trajectoires de négociations. Les méthodes et techniques de l'improvisation théâtrale se révèlent être l'accélérateur le plus efficace dans ce nouvel environnement

Ce programme en 2 temps va permettre de renforcer et travailler à la carte les aspects de forme et de fond de vos échanges avec vos clients. Nous nous appuierons sur des cas pratiques simples qui retranscriront la réalité vécue par les compte-clés aujourd'hui.

Intervenant

Vincent TRIBOUT

Comédien - Spécialiste de l'improvisation théâtrale
Membre de la Ligue Majeure d'Improvisation

Intervenant

Olivier LAURIOL

Fondateur du cabinet
Ex-acheteur
Spécialiste en stratégie de négociation appuyée sur le cadre juridique

Pré-réquis

- Avoir au moins 2 ou 3 tours de négociation en centrales nationales et/ou régionales.

2023

Contenu du programme

Jour 1 Echauffement : Etre présent pour être influent

- Entrainements pratiques : successions de séquences pour illustrer la notion de "présence" : ancrage, station/émotion, regard, rythme, énergie et occupation de l'espace.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec vos acheteurs.

Entrainements : travailler l'influence en rendez-vous

- Postures à privilégier
- Postures à minimiser
- Face à l'imposture, quels antidotes mettre en place ?
- A quel moment oser l'imposture ?
- Ateliers spécifiques métiers : menaces de déréférencement, soumission ou tentative de soumission, oser dire "non",,...

Jour 2 : Retour d'expérience et travail sur le fond

- Travail sur le "storytelling" pour renforcer l'authenticité des propos en rendez-vous en s'inspirant des travaux de Schopenhauer " L'art d'avoir toujours raison".
- La notion de répétition pour renforcer l'influence : savoir exprimer les mêmes idées forces de différentes manières (anaphores, scansion...).
- Le poids des mots, phrases chocs, silences et autres techniques pour renforcer votre intention dans différents enjeux de négociation : hausse de tarif, absence de contreparties et fausses pénalités.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.
- Finalisation du plan d'action personnel. Engagements.

Modalités

Dates
7 & 8 juin 2023

Prix
1700€ HT

Population concernée
Tous les acteurs impliqués dans les négociations complexes, Equipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Quizz
Quizz des acquis
Questionnaire de satisfaction

Lieu
PARIS

Horaires
De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

Satisfaction
9/10 : Satisfaction de nos clients en 2022
75% : Taux de fidélisation en 2022

Inscriptions via o.lauriol@arkose.net
Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net