

Négociations complexes avec les centrales d'achat : influence, postures et impostures

ARKOSE
CONSULTING

25 & 26 AVRIL / 13 & 14 JUIN / 26 & 27 SEPTEMBRE / 7 & 8 NOVEMBRE 2024

Mettre la boîte à outils des techniques de l'improvisation théâtrale au service de vos rendez-vous en centrales d'achat.

Objectifs

Expérimenter, lors de mises en situations immersives, les différents stratagèmes efficaces pour influencer l'acheteur dans vos futures négociations.



Méthodes

Le contexte complexe et émotionnel de la négociation en grande distribution incite les comptes-clés à s'appuyer sur des postures nouvelles, innovantes et complémentaires, pour enrichir leurs stratégies, tactiques et trajectoires de négociations. Les 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 les aspects de forme de vos échanges avec vos clients. Nous nous appuierons sur des cas pratiques simples, mais d'actualité, qui retranscriront la réalité vécue par les compte-clés.



Vincent Tribout
Spécialiste de
l'improvisation théâtrale



Olivier Lauriol
Ex-acheteur

Intervenants



Pré-requis

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



Jour 1 Echauffement : "Etre présent, là, maintenant... pour être influent"

- Construire sa "présence" en RDV à travers une succession d'exercice thématiques : ancrage, station/émotion, regard, rythme verbal, énergie et occupation de l'espace.
- Construire sa propre "congruence" : "corps, cerveau, coeur".
- Passer de la transaction à l'émotion.
- L'importance de la communication non-verbale dans la négociation : exercices et ancrages des pratiques propres à la relation avec l'autre
- Se nourrir de la posture de l'autre pour improviser.

Contenu du programme

Jour 2 Entraînements : Travailler ses postures en rendez-vous

- En négociation, une posture sans stratégie d'influence ne sert à rien ...
- Construisez votre "carrousel facial" et verbal (ce que votre acheteur croit lire sur votre visage en RDV).
- En RDV : montrer ses émotions ou non ? Pour quelle stratégie d'influence ?
- Simulation de RDV de négociation : Quelle congruence pour quelle stratégie d'influence dans des cas précis de RDV:
 - bâtir sa story telling sur un nouveau produit, sur sa propre présentation
 - dire "non"...
 - refuser l'infantilisation, la soumission, la dévalorisation ...
 - fatiguer l'acheteur ...
 - occuper l'espace verbal et de l'apparente raison (Stratagème de Schopenhauer)
 - gérer une commission d'achat.
 - montrer qu'on est "au bout" de ce que l'acheteur peut espérer.
 - créer ses "codes" de négociation pour répondre aux manipulations/impostures de l'acheteur.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.
- Finalisation du plan d'action personnel.
- Engagements.



Prix



1 800 € HT
Déjeuner inclus

Horaires



De 9h30 à 17h30
2 jours
14 heures présentielles

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

Satisfaction



9,1/10 : Satisfaction de nos clients en 2023

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