

L'intelligence artificielle pour booster vos compétences et vos réflexes de négociateur

5 FEVRIER 2024 / 18 MARS 2024 / 24 JUIN 2024 / 23 SEPT 2024 / 21 OCT 2024 / 18 NOV 2024

Analyse automatique des situations de négociation en temps réel avec un double regard de professionnels, experts de la négociation commerciale.

Objectifs

Développement simultané des habiletés théoriques et pratiques associées à la négociation en GMS

Montée en compétence instantanée du savoir-faire et savoir-comportemental en situation de négociation à fort enjeu



Méthodes

Chaque participant arrive avec un cas pratique qui met en jeu une situation réelle de négociation. Ce cas pratique va être réalisé en distanciel face à un ex-acheteur. La séquence de mise en situation, 15 mn environ, génère un tableau de bord de la performance du compte clé sur les indicateurs clés de la négociation..

Le participant bénéficie d'un débrief basé sur son auto-analyse, le regard vision acheteur et le regard vision fournisseur. Ce triptyque d'analyse donne lieu à la confirmation des points forts et des axes d'amélioration de chaque participant.

Après avoir revisité les apports majeurs à prendre en compte, chaque participant rejoue la mise en situation en y apportant les ajustements visés en amont.

Le logiciel d'analyse unique, basé sur l'intelligence artificielle est fourni par notre partenaire ZTO Technology.

La session pour 4 participants maximum se déroule sur 1 journée, 100% en distanciel.



Laurent Dubois
Ex-directeur commercial
PGC



Véronique DEROUBAIX
Ex-acheteuse

Intervenants



Pré-requis

Avec ,ou sans, une première expérience de négociation.



Etape 1 : cas pratique, support de la mise en situation

Contenu du programme

- Nous fournissons une matrice de préparation simplifiée qui va reprendre différents éléments du cas pratique, comme par exemple:
- Historique de la relation
- Contexte de la négociation
- Enjeux tarifaires et objets de la négociation (concessions et contreparties possibles)
- Bilan année n et perspectives année n+1
- Principaux freins attendus côté distributeur, à préparer en amont
- Mandat
- Toutes les données sont fictives, sans être trop éloignées de votre réalité.

Etape 2 Entraînements – En distanciel – avec le logiciel ZTO training solution

- Après une première introduction en début de session, chaque participant va réaliser un premier enregistrement de 10 à 15 mn maximum sur un rendez-vous de négociation.
- A la fin de l'enregistrement, le participant fait son auto-évaluation
- Puis la mise en situation est débriefée collectivement avec la vision Distributeur
- Enfin, le formateur, praticien ZTO, va confirmer les points d'appui et apporter des éléments d'analyses complémentaires en s'appuyant sur le logiciel, basé sur l'intelligence artificielle.
- Chaque participant va ensuite exécuter une seconde mise en situation pour mettre en pratique les enseignements partagés le matin. La mesure de la progression est immédiate.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.
- Finalisation du plan d'action personnel.
- Engagements personnels en fin de session.



Prix



1 200 € HT

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour

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



100% en distanciel

Satisfaction



9/10 : Satisfaction de nos clients en 2023

Inscriptions via l.dubois@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