

Performer dans le cadre des négociations 2024

Objectifs

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

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 pédagogiques

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 courte séquence de mise en situation va générer une séquence d'auto-évaluation et également un tableau de bord de la performance du compte clé.

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 augmentée, provient de notre partenaire ZTO Technology.

La session se déroule sur 1 journée, 100% en distanciel et est limitée à 4 participants



Intervenant (Vision Distributeur)

Véronique DEROUBAIX

Ex-acheteuse
Spécialiste en stratégie de négociation
Grande distribution alimentaire



Intervenant (Vision Fournisseur)

Laurent DUBOIS

Ex-cadre de l'industrie
Expertise de l'ensemble des fonctions commerciales terrain - Formateur ZTO
et coach professionnel (Certification Centre International du Coach)

Méthodes

Pré-réquis

- Tout public en lien avec la négociation nationale.
- Cette session va intéresser à la fois les participants qui démarrent dans le métier de Compte Clé mais également les compte clés expérimentés pour revisiter leur pratique de la négociation.

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

- 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 doivent être 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 ZTO va confirmer les points d'appui et apporter des éléments d'analyses complémentaires en s'appuyant sur le logiciel, basé sur l'intelligence augmentée.
- 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.



Dates



20 novembre 2023
11 décembre 2023
15 janvier 2024
5 février 2024

Prix



1 100€ 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



100% en distanciel

Horaires



De 9h30 à 17h30
1 jour
7 heures

Satisfaction



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

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