

PROGRAMME

NEGOCIATION

A DISTANCE

Formation en 4 modules de 2H00, et 1H00 De travail individuel durée totale 9H00 Négociation

Nouveau!



**FORMATION
A DISTANCE**

Public visé : les équipes et managers en charge de négociation

Prérequis : être en poste avec des responsabilités de négociation, chez un distributeur (10 participants maximum par session, 6 minimum)

Objectifs pédagogiques :

Comprendre les enjeux d'une négociation vue par les 2 parties

Utiliser les fondamentaux de la vente pour réussir ses négociations

Connaitre les phases majeures d'une négociation et savoir conduire

Adapter son comportement aux situations et aux personnalités

Savoir Renforcer sa confiance pour aborder toutes les négociations avec sérénité

Savoir se préparer à chaque phase de la négociation et des enjeux inhérents aux marché du CHR

Savoir s'adapter selon les clients (prospects ou clients existants) pour ne pas céder et résister aux menaces, pressions temps et conduire chaque phase de négociation avec sérénité

Méthodes pédagogiques

- Formation du type FAOD
- Jeux pédagogiques de sensibilisation, en ligne
- Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- **Mise en application sur des situations concrètes et adaptée à son équipe ou à ses responsabilités transversales**
- Les principes pédagogiques, suivi et évaluation
- Formation à distance en Salle virtuelle privée
- 4 temps de formation de 2H00 et 1H00 de travail individuel intersession
- Ils tiendront compte des temps d'attention et de la situation à distance via le système de visio conférence utilisé. Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés en intersession.
- Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours.

PROGRAMME DE FORMATION NEGOCIATION

Formation en 4 modules de 2H00, durée totale 8 H00 Négociation

Nouveau!



**FORMATION
A DISTANCE**

**Une formation
approfondissement
négociation est
possible sur mesure**

Avant la formation

Questionnaire	Évaluer les attentes et le niveau des participants
---------------	--

Module 1: durée 2h00

Etape 1	Introduction, Objectifs et processus formation : Appropriation de la méthode T.I.N.A pour s'adapter à tout type de négociation Des enjeux raisonnables jusqu'au aux risques conflictuels La méthode T.I.N.A. Est une modélisation du processus de conduite d'une négociation en situation conflictuelle, selon un phasage souple, avec des possibilités de va et vient entre chaque phase, selon l'état de tension de son ou ses acteurs
---------	--

Module 2 : durée 2h00

Etape 2	Apprendre à s'adapter à son interlocuteur et ses attentes en négociations Apport de fondamentaux sur la morpho gestuelle Les grands styles caractéristiques d'individus. (mieux se connaître pour mieux apprendre à connaître l'autre) Exercices pratiques adaptés à la négociation CHR
---------	---

Module 3: durée 2h00

Etape 3	S'entraîner à négocier avec les différents types de clients (acquisitions, renouvellement, ou consolidation d'accord) S'adapter au nouveau contexte marché, savoir prendre en compte les demandes clients pour en faire des outils de maitrise de la négociation Exercices pratiques adaptés à la négociation CHR : De la découverte du client et de ses demandes jusqu'à à la signature d'une collaboration rentable et acceptable pour les 2 parties.
---------	--

Module 4: durée 2h00

Etape 4	S'entraîner à négocier avec les différents types de clients (acquisitions, renouvellement, ou consolidation d'accord) Acquisition des réflexes dans la conduite des différentes phases de négociations en particuliers sous tensions conflictuelles. Conclusion et évaluation en ligne ,
---------	---

Modalités

Coût de la formation

- 320 € HT par participant (minimum 6 participants)
- Maximum 10 participants

Animateur : Jean-Pierre VERRAT

Modalités d'inscription :

- Bulletin d'inscription à compléter
- Formation inter-entreprise :
 - Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- Formation intra-entreprise :
 - Le calendrier est à définir avec l'entreprise

Accessibilité de nos formations :

- En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous.
- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Organisme de Formation

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/
DISTECH
4 rue Silbermann
67000 STRASBOURG

Secrétariat et Direction
CAMPUS ARTEM
90 rue du Sergent Blandan
BP 70618
54010 NANCY CEDEX
Tél. 06.74.96.01.78
n° d'existence 42670068767
n° SIRET 409 982 527 00031
n° TVA FR09 409 982 527 00031