



# La négociation en sortie de crise

## Des méthodes et techniques pour mieux négocier en Food Service

### Pour qui ?

Directeurs de département Food Service, responsables grands comptes, comptes-clés, responsables de forces de vente CHF ou de développement des ventes, DR, CVR, CS.

Pour ceux qui veulent optimiser leurs accords, en prenant du plaisir.

**Prérequis : Etre en maîtrise des méthodes et techniques de vente.**

### Programme

#### Les séquences

- Présentation croisée.
- Purge en sortie de crise.
- Rapide reconstruction ludique des méthodes et techniques de vente.
- Différenciation vente et négociation.
- Le modèle général du changement.
- Les situations de négociations.
- Market place.
- Notre stratégie de négociation.
- Les tactiques de concession.
- Vis ma vie.
- Les pièges d'acheteurs.

#### Exercices pédagogiques de mises en situation

- 60% du temps consacré aux mises en situation.
- Exercice analogique : le mur de clôture.
- Exercices pratiques métier : les participants préparent et jouent un rendez-vous à venir. Chacun travaille sur ses négociations.
- Exercice ludique pour OSER (surprise...).

### Etape 1 > Vendre et (re)vendre avant de négocier

- La préparation de visite : Construire une approche stratégique. Apports sur les répulseurs et les propulseurs de mon grossiste/distributeur.
- Rappel de la méthode de vente : Reconstruction des fondamentaux - Jeu le Stimulary.
- Vendre avant de négocier : La négociation naît de l'échec de la vente...
- La négociation se prépare dans la vente :
  - ▶ *Commencer haut (Oser-Audace / Croire en son projet) en intégrant les accords tripartites.*
  - ▶ *Consolider (Caractéristiques - Avantages - Bénéfices - Preuves). Ne pas lâcher trop vite. En ajoutant le CABP que je ferai chez la 3<sup>ème</sup> partie prenante, dans le cadre d'accord tripartite.*
- Découverte ludique d'une méthode pour bien négocier en vendeur.

### Etape 2 > Préparer son passage en négociation

- Rappel du traitement de l'objection (émise par mon client et/ou par le client de mon client) pour identifier le point de négociation (Identifier, Comprendre, Vérifier, Répondre).
- La négociation :
  - ▶ *Comment construire une zone d'intérêts communs pour ne pas concéder trop vite - l'empathie.*
  - ▶ *Concessions / Contreparties - Jouer la négociation. « Si tu... alors je... ».* Bien identifier toutes les contreparties possibles (dans le cadre des accords tripartites chez mon distributeur/grossiste et chez mon grand compte utilisateur).  
*Les tactiques de concessions : avantages et risques - savoir dire non - « faire non... ».*
- L'importance d'Oser, avoir un projet et y croire, prendre du plaisir, jouer avec l'autre...
- Savoir anticiper les pièges d'acheteurs.

### Objectifs pour les participants

- **Savoir utiliser sa capacité à vendre pour négocier efficacement.**
- **Acquérir une stratégie et des tactiques de négociation.**
- **Systématiser les contreparties** au quotidien (chez mon distributeur/grossiste et chez mon client final dans le cadre des relations tripartites).
- **Optimiser ses moyens.**
- Oser plus.
- Prendre du plaisir.

### Moyens pédagogiques et encadrement

#### ► Intervenants :

**Benoît CANART** | STIMULI

#### ► Supports :

- Jeux déconnectés
- Séquences de film
- Grilles de préparation et de débriefing
- Paperboard
- **AUCUN POWERPOINT**

#### ► Durée de la formation : 14 heures (sur 2 jours)

Formation exclusivement réservée  
aux membres du GECO Food Service.



187 rue du Temple ■ 75003 PARIS  
Tél. : 01 53 01 93 10  
E-mail : geco@gecofoodservice.com  
Site Internet : www.gecofoodservice.com