

Mardi 2 et Mercredi 3 juillet 2024 de 9h00 à 17h30

## Négocier avec audace: Méthodes et techniques pour mieux négocier en Food Service Formation en présentiel

Cette formation est exclusivement réservée aux membres du GECO Food Service

### Public

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

### Prérequis

Être en maîtrise des méthodes et techniques de vente.

### Critères d'admission

Cette formation s'inscrit dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue, comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

### 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 Stimulatory.
- 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.

#### Conclusion et Evaluations (Tests et auto évaluation à chaud)

#### 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).
- Oser plus et prendre du plaisir.

Une attestation de participation est délivrée à l'issue de la formation, validant les acquis à partir de l'évaluation à chaud.

#### Moyens pédagogiques et encadrement

► Formateur : **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)

► Coût de la formation :

Tarif membre : 1.330 € HT - 1.596 € TTC

► Lieu de la formation :  
124 boulevard de Magenta  
75010 PARIS  
01 53 01 93 10



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formation

Les personnes rencontrant des contraintes particulières qui souhaitent participer, peuvent bénéficier, si elles le jugent nécessaire, d'une adaptation à leur situation (contacter le [GECO Food Service](#)).