

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^{ème} 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



RÉPUBLIQUE 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](#)).