

Devenez un super négociateur Industriel, dans un contexte complexe





en INTER ENTREPRISES

www.negovision.fr - Edition 2023.01



CONTEXTE ET PRÉSENTATION

Dans un contexte rempli d'incertitudes et de manque de visibilité, les négociations menées par les décideurs, vendeurs, acheteurs, RH et autres membres de l'entreprise sont de plus en plus complexes.

Beaucoup de pression pèse sur les relations professionnelles avec des rapports de forces de plus en plus tendus, un système de décision flou, des changements de manières de vendre, d'acheter et de gérer les relations humaines, bref autant d'éléments qui font que nous devons à la fois, changer notre posture et acquérir de nouvelles méthodes.

Face à cette situation, la négociation devient le levier de sauvegarde et de développement le plus efficace. Il est encore possible de construire des relations plus équilibrées, mais encore faut-il savoir s'y prendre et avoir la bonne attitude.

C'est pour apporter des solutions efficaces et concrètes que nous avons construit le parcours de formation NégoVISION® INTER ENTREPRISES .

NÉGOVISION®

C'est un parcours de formation orienté vers des résultats mesurables au bout d'un mois et construit autour d'une méthode développée par des vendeurs et des acheteurs.

Aujourd'hui, ce sont plus de 2000 personnes formées, en 15 ans.

Jean Marc ROUQUETTE, le fondateur a créé plusieurs cabinets-conseils et sociétés de formation spécialisés en stratégie, intelligence économique et négociation. Exdirecteur de marchés internationaux et directeur commercial, il a réalisé plus de 500 missions auprès de 300 PME et ETI dont 70 % en milieu manufacturier. Spécialisé en négociations stratégiques en environnement industriel et fort de sa double compétence technique et économique.



en INTER ENTREPRISES

www.negovision.fr - Edition 2023.01



UN PARCOURS DE FORMATION **EN 4 ÉTAPES:**

1 - CONTEXTE & ATTENTES

Entretien avec le futur stagiaire accompagné et le manager (occasionnel) pour définir clairement le contexte et les attentes.

2 - POSITIONNEMENT

- Questionnaire de positionnement pour connaitre le niveau de départ du stagiaire.
- Questionnaire pour définir le profil de négociateur.

3- DISTANCIEL AVEC UN **FORMATEUR**

- 5 sessions en visioconférence sur environ 1 mois
- Réalisation d'exercices à partir de cas Mesure de l'évolution des connaissances concrets du groupe.
- Des jeux et mises en situations.

4 - EVALUATION DE L'ATTEINTE **DES OBIECTIFS**

- Evaluation à la fin de la formation : obtenir un score minimum de 15.
- par rapport à l'évaluation initiale.



POUR ALLER PLUS LOIN: LA NEGOVISION ACADEMY, UN SUIVI PAR MAIL & UN RAPPORT SUR SON PROFIL DE NÉGOCIATEUR

- Un extranet avec l'accès à tous les supports de la formation (plus de 10 supports)
- Accès à la "NégoVISION® Academy": 32 vidéos pratiques pendant plus d'un an.
- Remise d'un rapport sur son profil personnel de négociateur de plus de 40 pages.



en INTER ENTREPRISES

www.negovision.fr - Edition 2023.01



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaitre les fondamentaux de la négociation
- Connaitre les profils de négociateurs
- Savoir utiliser des outils simples

PUBLIC VISÉ

• Tout professionnel

TARIF

 3 000€ HT, par stagiaire pour l'ensemble du parcours de formation

ACCESSIBILITÉ

 Accessibilité aux personnes ayant un handicap : nous consulter pour les modalités de mise en œuvre.

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE

- Jean Marc ROUQUETTE
- jmr@negovision.fr

PREREQUIS

- S'exprimer, lire et écrire en Français
- Avoir un accès internet, un ordinateur, une caméra et un micro

MODALITES

- 100 % distanciel : en Visio et un accès à une plateforme de elearning
 - téléphone
 - mails

DUREE

 20 H (Distanciel avec formateur et elearning, en Bonus)

DELAI D'ACCES A LA FORMATION

• Jusqu'à 10 jours avant le démarrage

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

- A votre disposition sur demande
- Possibilité de faire une convention à présenter à votre OPCO, sous réserve d'acceptation.



en INTER ENTREPRISES

www.negovision.fr - Edition 2023.01



CONTENU DÉTAILLE DE LA FORMATION

SESSION 1

- Présentation du parcours de formation et des stagiaires
- L'Art du questionnement
- L"approche "AVC"
- "Les 5 Secrets pour ne plus avoir Peur des Acheteurs!"
- Mise en pratique

SESSION 2

- Définition de la négociation et applications
- Présentation de la courbe NégoVISION® et les 5 étapes clés de la méthode: focus sur les ENJEUX et ACTEURS
- Mise en pratique

SESSION 3

- La méthode NégoVISION®: optimiser sa préparation avec la matrice "EAO (Enjeux-Acteurs-Objets)" et savoir négocier à plusieurs.
- Construction d'un catalogue d'objets de négociation permettant d'apporter plus de valeur ajoutée.
- Compréhension de son profil de négociateur partie comportement
- Mise en pratique

SESSION 4

- La méthode NégoVISION®: rappel de l'étape 1 - préparation et apport des quatre autres étapes
- Compréhension de son profil de négociateur - partie motivations
- Mise en pratique

SESSION 5

- Synthèse méthode NégoVISION®
- Synthèse posture de négociateur
- Présentation de la "NégoVISION® Academy" et suite de la formation.



en INTER ENTREPRISES

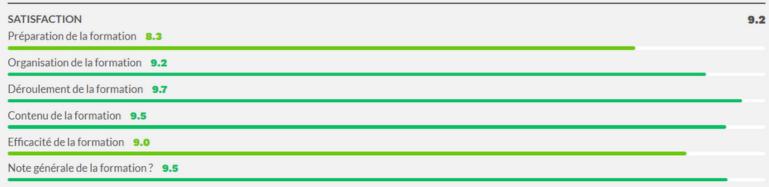
www.negovision.fr - Edition 2023.01

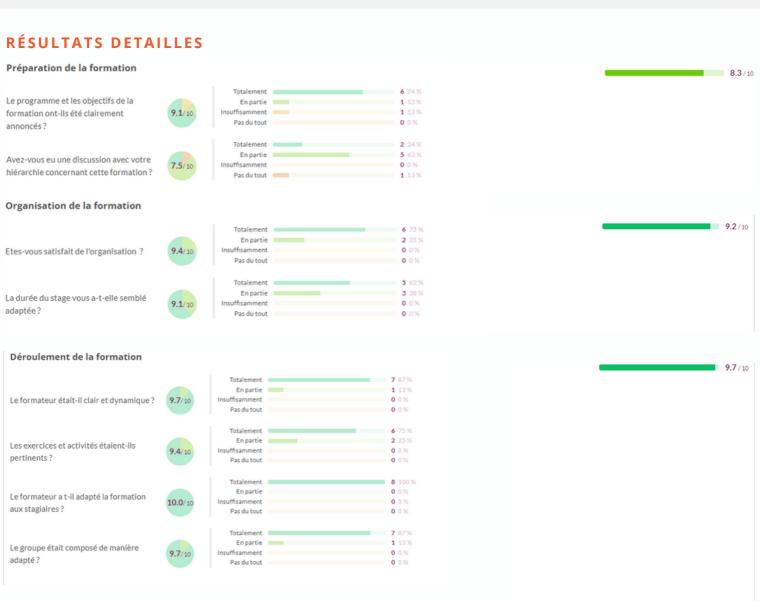


EVALUATION FORMATION

BASE NV INTER 2022

RÉSULTATS GLOBAUX



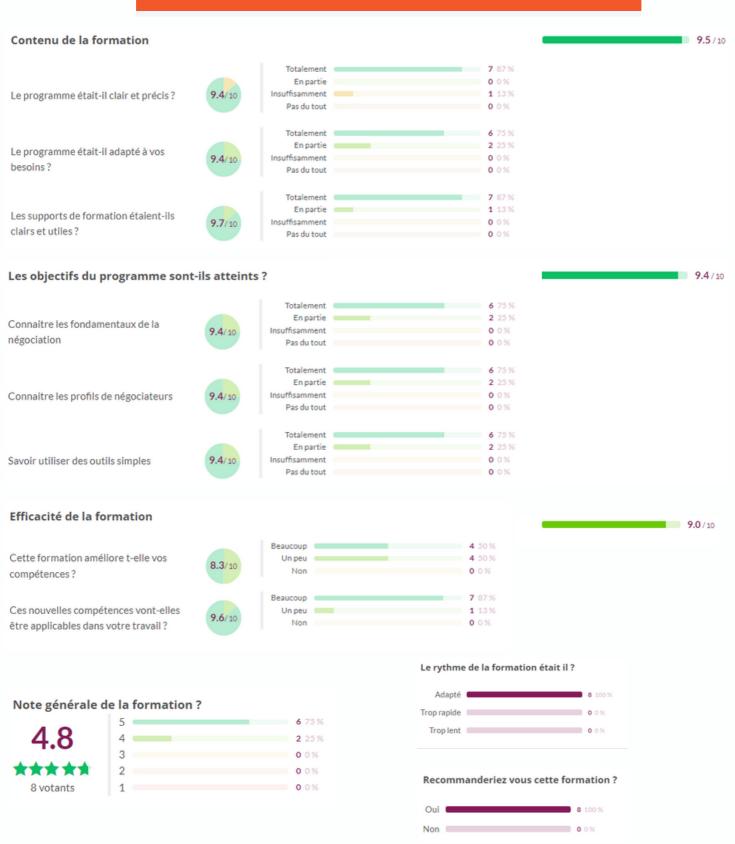




en INTER ENTREPRISES

www.negovision.fr - Edition 2023.01





Nous contacter:

Adresse: 101 rue du Prieuré - 01700 Beynost

par mail: jmr@negovision.fr ou par téléphone: 04 28 29 64 88