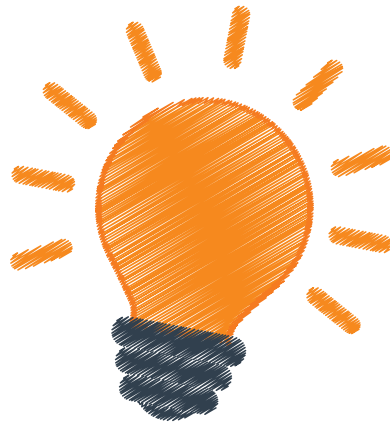


Devenez un super négociateur Industriel, dans un contexte complexe

AVEC VOS ÉQUIPES EN INTRA





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 à vos équipes que nous avons construit le parcours de formation NÉGOVISION[®] INTRA.

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. Ex-directeur 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.



UN PARCOURS DE FORMATION EN 4 ÉTAPES:

1 - CONTEXTE & ATTENTES

Entretien avec les décideurs de l'entreprise, le responsable RH et souvent les managers pour définir les objectifs, construire le parcours et mieux connaître l'équipe. Parfois entretien avec les futurs stagiaires.

2 - POSITIONNEMENT

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

3- DISTANCIEL AVEC UN FORMATEUR

- Nombre de sessions à définir, en visioconférence sur une période à définir.
- Réalisation d'exercices à partir de cas concrets de l'entreprise.
- Des jeux et mises en situations.

4 - EVALUATION DE L'ATTEINTE DES OBJECTIFS

- Evaluation à la fin de la formation : obtenir un score minimum de 15.
- Mesure de l'évolution des connaissances 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.



OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les fondamentaux de la négociation
- Connaître les profils de négociateurs
- Savoir utiliser des outils simples
- *Ces objectifs peuvent évoluer en fonction des demandes.*

PUBLIC VISÉ

- Les stagiaires sont définis en interne (ouvert à tout public)

TARIF

- Le prix est défini en fonction du cahier des charges initial

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 e-learning
- téléphone
- mails

DUREE

- à définir en fonction des attentes

DELAI D'ACCES A LA FORMATION

- un calendrier est défini en interne

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

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



CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION (À TITRE INDICATIF ET SERA ADAPTÉ À LA DEMANDE)

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

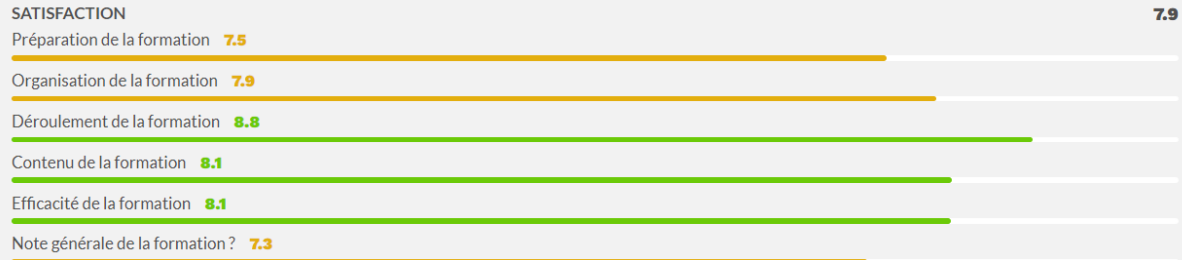
- Synthèse méthode NégoVISION[®]
- Synthèse posture de négociateur
- Présentation de la "NégoVISION[®] Academy" et suite de la formation.



INDICATEUR EXEMPLE - "MET" 06.2021

RÉSULTATS GLOBAUX

7.9 / 10

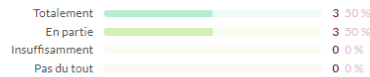


RÉSULTATS DETAILLÉS

Préparation de la formation **7.5 / 10**

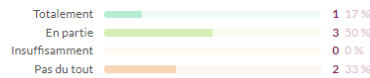
Le programme et les objectifs de la formation ont-ils été clairement annoncés ?

8.8 / 10



Avez-vous eu une discussion avec votre hiérarchie concernant cette formation ?

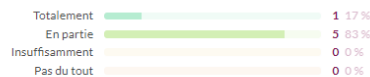
6.3 / 10



Organisation de la formation **7.9 / 10**

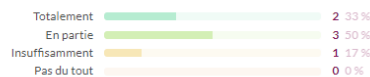
Etes-vous satisfait de l'organisation ?

7.9 / 10



La durée du stage vous a-t-elle semblé adaptée ?

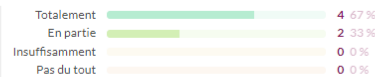
7.9 / 10



Déroulement de la formation **8.8 / 10**

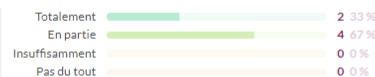
Le formateur était-il clair et dynamique ?

9.2 / 10



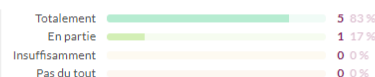
Les exercices et activités étaient-ils pertinents ?

8.3 / 10



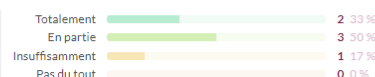
Le formateur a-t-il adapté la formation aux stagiaires ?

9.6 / 10



Le groupe était composé de manière adaptée ?

7.9 / 10





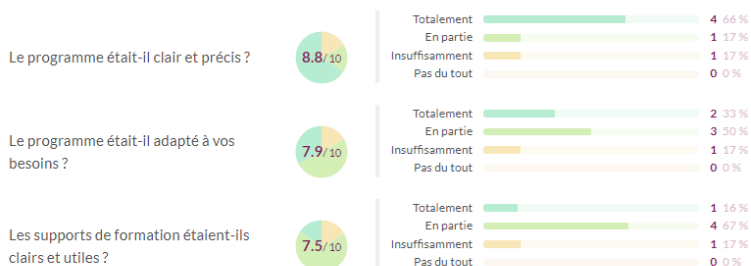
RÉSULTATS DÉTAILLÉS (SUITE)

Le rythme de la formation était-il ?



Contenu de la formation

8.1 / 10



Efficacité de la formation

8.1 / 10



Recommanderiez-vous cette formation ?



NOUS CONTACTER

Adresse: **101 Rue du prieuré - 01700 BEYNOST**

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