

## **Fiche d'Expression de Besoin de Formation** **(Négociation complexe / Conduite d'affaires niveau Bac+5)**

**Organisme demandeur :** Sup de Vente

**Adresse :** 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

**Date de la demande :**

### **1) Contexte et raison de la formation recherchée :**

Sup de Vente forme des futurs Managers commerciaux (vente / achat) qui, en situation de négociation difficile et complexe, doivent savoir analyser leur environnement, gérer leurs émotions, maîtriser leurs comportements et décoder ceux de leurs interlocuteurs. Il s'agit d'acquérir les outils et réflexes pour repérer, se préparer et mener efficacement des négociations dans des contextes de forts enjeux.

### **2) Objectifs poursuivis**

Compétences à acquérir :

- Développer une vision stratégique et tactique pour négocier efficacement
- Préparer, conduire, clôturer et débriefier tout type de négociations en tenant compte des enjeux de son interlocuteur, de son environnement et de sa psychologie

### **3) Résultats à atteindre :**

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Décrypter les différents types d'interlocuteurs et leur profil psychologique
- Identifier leurs objectifs, leur rapport au temps, leurs besoins, leurs enjeux
- Adapter sa communication à chacun des profils
- Mettre en place une stratégie de négociation
- Définir sa tactique en fonction des situations complexes
- Maîtriser les techniques de closing

Résultat attendu :

- Définir une stratégie de négociation (négociation commerciale, négociation achat, négociation managériale ...) adaptée à son interlocuteur en tenant compte de son profil psychologique et du jeu de forces
- Préparer et conduire des entretiens de négociation à forts enjeux

### **4) Public concerné :**

Etudiants en alternance niveau Bac+5 (titres niv.I, Masters universitaires)

Manager en Ingénierie d'affaires (MIA) , Marketing Opérationnel International (MOI), Management Qualité Relation Client (MQRC), Management Achats Qualité Fournisseurs (MAQF)

Lot 1 : Psychologie de la vente / des achats (MIA)  
Lot 2 : Négociation complexe (MIA)  
Lot 3 : Négociation (MOI)  
Lot 4 : Processus/Négociation Achats (MAQF)  
Lot 5 : Conduite d'affaires (MQRC)

## 5) Condition de réalisation de la formation,

Durée de la formation :

Lot 1 : 2 à 4 jours  
Lot 2 : 5 à 10 jours  
Lot 3 : 5 à 7 jours  
Lot 4 : 3 à 6 jours  
Lot 5 : 6 à 8 jours

Nombre prévisionnel de sessions:

Lot 1 : 4 à 6 groupes  
Lot 2 : 3 à 5 groupes  
Lot 3 : 2 groupes  
Lot 4 : 2 groupes  
Lot 5 : 2 groupes

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris ou Saint Germain en Laye.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, exercices de simulations pratiques, utilisation de l'outil Vidéo, coaching /préparation aux épreuves orales

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation :

quizz, définition d'une stratégie de négociation (dossier écrit), conduite d'une négociation (entretien individuel)

## 6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle dans la fonction commerciale (Responsable Commercial, Directeur Commercial, Consultant Développement Commercial, Directeur des Ventes, Responsable Grands Comptes, Directeur Marketing, Directeur Achat)

**Rédacteur de Sup de Vente** : Heike JABOT

**Date** : 7 juin 2019

**Signature**