

S'engager dans une négociation commerciale Gagnant/Gagnant

PUBLIC CONCERNÉ

- Pharmacien
- Préparateur en pharmacie
- Étudiant en pharmacie
- Apprenti en officine

PRÉ-REQUIS

- Aucun

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Développer une relation de confiance avec son interlocuteur
- Définir la négociation commerciale
- Identifier ses besoins et ses objectifs et envisager ceux de l'autre partie
- La conduite de l'entretien de négociation
- Conclure par un accord accepté par les parties concernées
- Rédiger et signer le contrat

PROGRAMME DETAILLE

1) 9H-10H30 Introduction :

- Présentation et inclusion des participants
- Identifier les compétences et ressources des apprenants
- Identifier 3 idées de conduite d'entretien de négociation optimal
- Restitution collective

Pause

2) 10H45-11H30 Définition :

- Élaborer collectivement une définition de la négociation
- Lien avec les définitions académiques

3) 11H30-13H Préparer le rendez-vous :

- Identifier ses priorités, besoins et envisager ceux de l'autre partie
- Définir un objectif
- Le Quintilien et l'argumentaire
- Utiliser le LGO
- Jeux de rôle

Déjeuner

4) 14H-15H45 Le déroulement du rendez-vous :

- Le verbal et le non verbal
- Les différents types de comportements
- La gestion des émotions
- Élaborer une solution commune avec des objectifs
- Rédiger un compte-rendu
- Jeux de rôle

Pause

5) 16H-17H La prise de décision

- Savoir refuser, dire non
- L'argumentation
- Conclure l'entretien
- Jeux de rôle

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation en présentiel ou en distanciel
- Apports théoriques de concepts et échanges sur les pratiques des participants
- Méthode participative, échanges d'expériences, mises en situation et jeux de rôle
- Observation et feedback
- Remise de supports pédagogiques papier et/ou numériques

MODALITÉS D'ÉVALUATION DE LA FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation au travers d'exercices de validation des connaissances, de mises en situation et de quizz.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation individuelle de fin de formation
- Feuille d'émargement
- Évaluation et synthèse des acquis en fin de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Durée : 1 journée d'une durée totale de 7 Heures
- Horaires : 9H/13H-14H/17H
- Lieu : en inter-entreprises dans une salle dédiée, en intra-entreprise, en distanciel
- Accessibilité :
 - Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
 - Chaque situation étant unique, nous vous recommandons de nous contacter avant votre inscription. Nous pourrions ainsi vous détailler les possibilités d'accueil pour vous permettre de suivre la formation ou vous orienter si besoin vers les structures spécialisées.
- 5 à 12 Personnes

- Dates : à définir
- Délai d'accès : sous un mois maximum

TARIF

- Intra-entreprise nous contacter pour devis.
- Inter-entreprise, pour un minimum de 5 personnes : 35€/H/Personne soit 245€ pour une personne.

INTERVENANTS

- **Jérôme Combe et Mireille Soubrenie**, Consultants, coachs professionnels et formateurs de la société Synopsis Management.
- **Contact : m.soubrenie@synopsis-management.fr** Tél : 06 87 21 55 11

LES + DE SYNOPSIS MANAGEMENT

- Un accompagnement personnalisé et sur-mesure tout au long du parcours de formation
- Une formation en présentiel ou en distanciel
- Un organisme de formation à taille humaine