

L'intelligence artificielle pour booster vos compétences et vos réflexes de négociateur

Contactez l.dubois@arkose.net pour une intervention spécifique à votre situation

OBJECTIFS



- Analyser automatiquement des situations de négociation en temps réel avec un double regard de professionnels, experts de la négociation commerciale.
- Développer simultanément des habiletés théoriques et pratiques associées à la négociation en GMS.
- Monter en compétence instantanée du savoir-faire et savoir-comportemental en situation de négociation à fort enjeux.

METHODES



- Chaque participant arrive avec un cas pratique qui met en jeu une situation réelle de négociation. Ce cas pratique va être réalisé en distanciel face à un ex acheteur. La séquence de mise en situation, 15 mn environ, génère un tableau de bord de la performance du compte clé sur les indicateurs clés de la négociation..
- Le participant bénéficie d'un débrief basé sur son auto-analyse, le regard vision acheteur et le regard vision fournisseur. Ce triptyque d'analyse donne lieu à la confirmation des points forts et des axes d'amélioration de chaque participant.
- Après avoir revisité les apports majeurs à prendre en compte, chaque participant rejoue la mise en situation en y apportant les ajustements visés en amont.
- Le logiciel d'analyse unique, basé sur l'intelligence artificielle est fourni par notre partenaire ZTO Technology.
- La session pour 4 participants maximum se déroule sur 1 journée, 100% en distanciel.
- Quizz des attentes / acquis

INTERVENANTS



Laurent Dubois
Ex directeur commercial
PGC



Véronique DEROUBAIX
Ex acheteuse

Indicateurs de performance 2023/2024

:

9,4/10 : Satisfaction de nos clients

8.9/10: Efficacité de nos formations

Contenu du programme

Etape 1 : cas pratique, support de la mise en situation

Nous fournissons une matrice de préparation simplifiée qui va reprendre différents éléments du cas pratique, comme par exemple:

- Historique de la relation.
- Contexte de la négociation.
- Enjeux tarifaires et objets de la négociation (concessions et contreparties possibles).
- Bilan année N et perspectives année N+1.
- Principaux freins attendus côté distributeur, à préparer en amont.
- Mandat.
- Toutes les données sont fictives, sans être trop éloignées de votre réalité.

Etape 2 : Entraînements - en distanciel - avec le logiciel ZTO training solution

- Après une première introduction en début de session, chaque participant va réaliser un premier enregistrement de 10 à 15 mn maximum sur un rendez-vous de négociation.
- A la fin de l'enregistrement, le participant fait son auto-évaluation
- Puis la mise en situation est débriefée collectivement avec la vision Distributeur
- Enfin, le formateur, praticien ZTO, va confirmer les points d'appui et apporter des éléments d'analyses complémentaires en s'appuyant sur le logiciel, basé sur l'intelligence artificielle.
- Chaque participant va ensuite exécuter une seconde mise en situation pour mettre en pratique les enseignements partagés le matin. La mesure de la progression est immédiate.
- Debriefing, enseignements collectifs et individuels.
- Finalisation du plan d'action personnel.
- Engagements personnels en fin de session.

ORGANISATION

Prix : 1 200 € HT / Déjeuner inclus

Horaires : De 9h30 à 17h30 / 1 jour

Lieu : Paris

Population concernée : Tous les acteurs impliqués dans les négociations complexes, équipes de négociation et /ou binômes Compte-Clé

Pré-requis : Avec, ou sans, une première expérience de négociation.

Inscriptions via l.dubois@arkose.net

Prise en compte des inscriptions 4 jours ouvrés avant le premier jour de la session.

Si vous êtes en situation de handicap ou de santé qui impacte le suivi de la formation, merci de contacter notre référent par mail : referent-handicap@arkose.net