

# PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Comment préparer ses négociations commerciales ?

PUBLIC CIBLE	PRÉ-REQUIS	NIVEAU	DURÉE ESTIMÉE
Dirigeant, Commercial	Avoir l'habitude d'aller en clientèle	Avancé	6h00

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Avoir les clés pour préparer mon entretien de référencement ou de négociation annuelle que ce soit en magasin bio, pharmacie ou pour un site de vente en ligne.

## APTITUDES

Capacité à définir ses objectifs, Capacité à définir son budget

## COMPETENCES

Sens commercial et connaissance de l'entreprise

## CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- Fixer mon objectif de ce rdv de négo
- Où je me situe chez mon distributeur en tant que fournisseur?
- De quelles informations ai-je besoin ?
  - o En quoi ma marque leur est utile ?



Association Professionnelle  
de Cosmétique Ecologique et Biologique

- o Augmenter la demande de leur consommateurs
  - o Que puis je proposer en animation, autoanimation, ateliers, trade ?  
Cas pratique : que puis-je mettre en place, chez quel client/prospect ?
  - o Remplacement, déréférencement
  - o Chiffres clés du partenariat
  - o Tournée terrain (ma marque, mes concurrents) : quelles informations récolter ?
- Appel à un ami
  - o En externe : Chez mon distributeur : quels sont mes relais ?
  - o En externe : Chez mes confrères
  - o En interne : Dans ma société : qui vient en rdv ? Qui a des informations utiles ? Cas pratique : mon prochain RDV
- Quels sont les pièges à éviter ?
- Techniques de négociation courantes : 8 exemples à reconnaître et à utiliser. Cas pratique : quelle technique j'utilise ?
- Comment je conclus et quelle suite je prépare ?
- A moi de jouer :
  - o Cas pratique : mes contreparties du prochain RDV
  - o Mon plan d'actions : ce que je fais / ce que je stoppe / ce que je teste
- Coaching en intra-entreprise OPTIONNEL de 1h30 (à définir)
  - o Présentation de la société, contexte
  - o Présentation de la problématique, de cas particuliers à traiter.  
Clarifier l'objectif spécifique
  - o Partage des forces de la marque, de la société sur cette problématique
  - o Analyse des points d'optimisation
  - o Proposition de solutions

- o Echange sur les modalités, la faisabilité
- o Mise en place d'actions

## **METHODES MOBILISEES**

Apport théorique - Cas pratiques - Exercices en individuels ou en groupe - Questions/réponses

## **MOYENS TECHNIQUES**

- Avoir un ordinateur connecté à internet Débit montant : 1 Mbps - Débit descendant : 2 Mbps. Testez votre connexion : <https://www.speedtest.net/fr>
- Avoir un micro - une webcam

## **MOYENS D'ENCADREMENT**

Support pédagogique - Livret d'accueil - Règlement Intérieur - Certificat de réalisation en fin de formation

## **MODALITÉS D'ACCÈS**

Formation en inter-entreprise dispensée en classe virtuelle pour un effectif de 10 participants. Bulletin d'inscription en ligne à compléter par le/la salarié(e) ou le/la dirigeant(e) ou le/la Responsable des Ressources Humaines.

## **MODALITES D'EVALUATION**

QCM des acquis avant et après la formation - Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation

## **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES**

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter en amont de la formation. Référent handicap : Véronique Bouyon - 0475602740 - [veronique.bouyon@cosmebio.org](mailto:veronique.bouyon@cosmebio.org).



## **DURÉE D'ACCÈS**

Inscription au plus tard 2 jours avant la formation.