

FORMATION TRY&LEARN

NÉGOCIATION

MAÎTRISER SA
NÉGOCIATION



MISE EN PRATIQUE VIA UN
SIMULATEUR



Satisfaction : 4.5 / 5
(sur 126 répondants en 2020)

Objectifs pédagogiques

Ce module a pour objectif d'approfondir différentes phases de la négociation à travers un simulateur informatique de mise en pratique.

Public et secteur visé

Secteur : Tous secteurs

Public : Acteurs dans des fonctions commerciales, achat, vente et commerce international

Thèmes abordés

- Négociation entre différents acteurs
- Gestion des stocks
- Politique commerciale et mix marketing
- Ventes horizontales
- Accords commerciaux

Pré-requis

Connaissances et/ou compétences souhaitées

- Connaissance de l'environnement informatique
- Connaissances générales en commerce
- Connaissances en négociation

Accessibilité

- Le délai entre la prise de contact et la mise en œuvre de la formation demandée est de 2 jours ouvré
- Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement spécifique est assuré par nos référents handicap.

A la fin de cette formation, l'apprenant

- Saura traiter une opportunité commerciale
- Saura gérer les différents flux
- Sera capable de gérer une entreprise industrielle ou de distribution
- Saura négocier et trouver un accord commercial
- Saura interagir avec les différents acteurs de la chaîne de valeur

Méthodes pédagogiques

- Simulateur informatique de mise en situation
- Apprentissage par la pratique : les apprenants feront des choix relatifs à leur métier "virtuel"
- Mise en place de la méthode applicative : les apprenants mettent en oeuvre leurs connaissances

Modalités de personnalisation

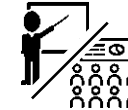
- Évaluation de la maîtrise des compétences des apprenants en amont
- Adaptation du contenu de la formation en lien avec l'audit de niveau
- Mise à disposition des contenus pédagogiques au fur et à mesure de la formation
- Accessibilité à une plateforme en ligne, où les apprenants peuvent consulter les contenus à leur rythme

Évaluations multiples

- Évaluation diagnostique (via des quiz de positionnement amont et aval)
- Évaluation formative pratique (via les simulateurs pédagogiques)
- Évaluation formative théorique (via des quiz théoriques)
- Évaluation sommative (via une mise en situation professionnelle)



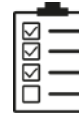
TYPE
intra/inter



FORMAT
présentiel; blended learning,
e-learning



LANGUE
Animation en français
ou en anglais



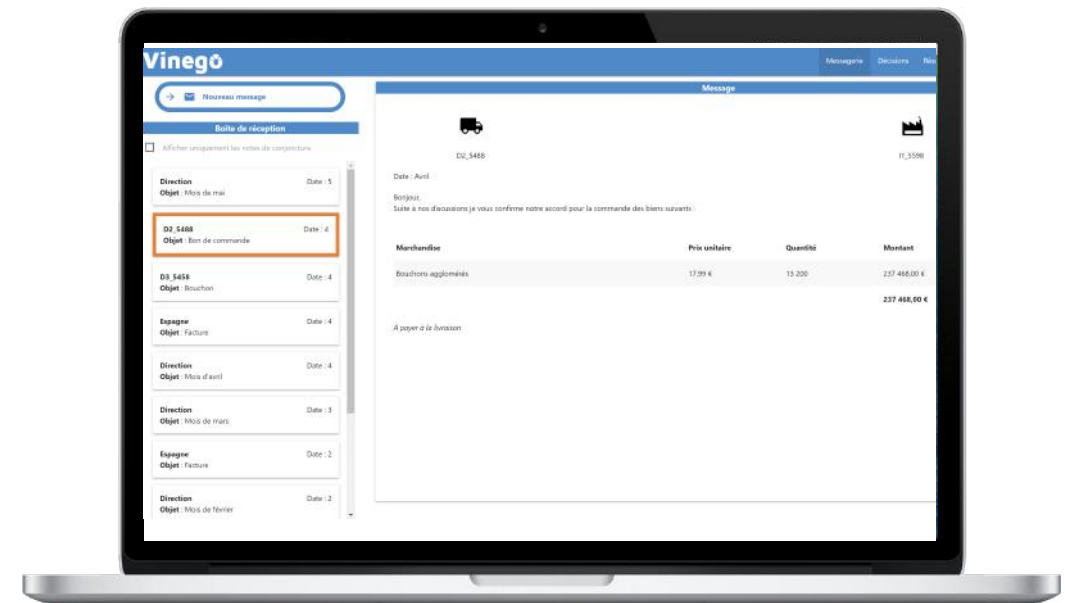
SUIVIS
individualisé, rapports
de compétences
personnalisés



DURÉE
2 jours



TARIF
de 1 200€ à 1 600€
HT par personne



PROGRAMME INDICATIF DE LA FORMATION



JOUR 1

- Introduction à la politique commerciale et au simulateur
- 3 séquences de jeu
- Méthodologie générale et outils associés
- 3 séquences de jeu
- Suivi dynamique de l'affaire
- Debriefing

JOUR 2

- 2 séquences de jeu
- Pilotage opérationnel
- Contribution du résultat de l'affaire aux objectifs de l'activité
- Restitution et synthèse par les participants
- Questions ouvertes et apports spécifiques
- Conclusion

15 SIMULATEURS ET
SERIOUS GAMES

30 FORMATEURS

27 000 PERSONNES
FORMEES

200 FORMATIONS
ET ANIMATIONS

Il y a de bonnes raisons pour que les meilleurs pilotes d'avion s'entraînent aussi régulièrement sur des simulateurs...



CONTACT

SCIADO Partenaires
Des formations qui jouent la différence !

catalyse@sciado.fr | 04 82 53 58 95
sciado.fr

