

VINEGO

SIMULATEUR DE NEGOCIATION COMMERCIALE

**SCIADO
PARTENAIRES**

Créateurs de Simulateurs
Pédagogiques

Le simulateur « Vinego » vise à faire progresser les managers d'aujourd'hui et de demain sur les thèmes de la négociation.

Conçu pour donner la possibilité aux apprenants d'échanger dans un univers concurrentiel fort, ce simulateur leur permettra d'appréhender toutes les phases de la négociation.



2 à 3 personnes
par équipes



Simulateur
informatique



14 à 35 h



De la découverte
à l'expertise



De 1.200€ à
1.600€ HT / personne



Satisfaction : **4,5 / 5**
(sur 126 répondants en 2020)

DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES

- Evaluer une opportunité commerciale
- Définir et évaluer les bons KPIs / Mesurer la performance
- Comprendre les différents rôles au sein d'une chaîne de valeur
- Adopter une posture de négociation
- Développement d'une stratégie et gestion de la préparation à la négociation



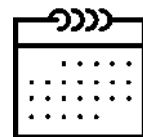
THEMATIQUES

Approfondissement de thématiques précises en abordants des sujets transversaux (vente, négociation, contrats commerciaux)



DURÉE

Une durée ajustable. Il est possible d'ajuster le temps total de la partie en fonction du temps disponible



DEROULÉ

Un déroulement de jeu progressif pour aller des connaissances de bases à la capacité de mener une négociation tout en étant attentif à la gestion de son entreprise

OBJECTIFS

Engager au maximum les participants dans la négociation active.

Challenger d'autres participants sur les connaissances d'éléments liés à la négociation

Créer des situations d'entreprise pour développer leurs réflexes (échanges entre managers, avec leurs équipes...)

Stimuler les questions au fur et à mesure de la partie et lors des débriefings. Elles permettront de faire un lien jeu/entreprise

STIMULER LES ECHANGES

La partie se déroule par tours de 45 min à 1h30, entre lesquelles sont intercalés des débriefings visant à stimuler les échanges (expériences, interrogations...) entre les différentes équipes.

Ils permettent aussi de revenir sur des points techniques et de transposer les éléments acquis au monde de l'entreprise.

DIFFERENTS FORMATS D'ANIMATION

DECOUVRIR NOS PRODUITS EN PARTICIPANT A NOS WEBINAIRES



BLENDED LEARNING
en présentiel et à distance, sur plusieurs semaines, possibilité de synchroniser plusieurs de vos établissements



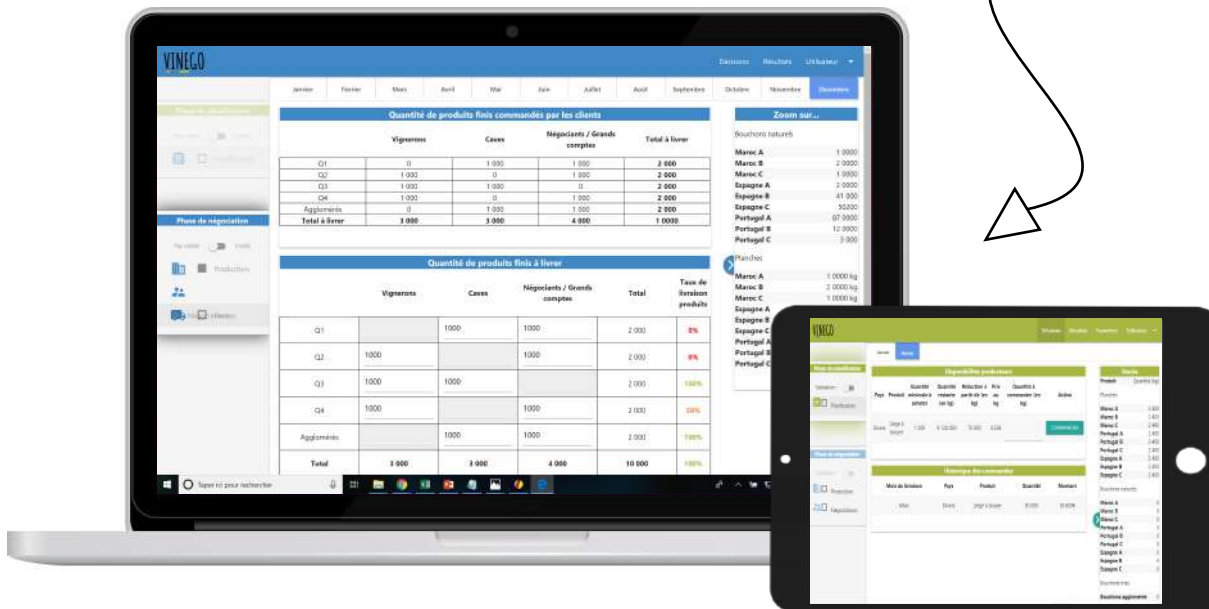
PRESENTIEL
en intégrant votre maquette pédagogique ou sous forme de séminaire



LANGUES
Animation en français ou en anglais



SUVIS
Possibilité pour les apprenants de retourner consulter le contenu à leur rythme



FORMATIONS ASSOCIÉES

- S'initier à la négociation
- Maîtriser sa 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.

ÉVALUATIONS MULTIPLES

- Evaluation diagnostique (via des quiz de positionnement amont et aval)
- Evaluation formative pratique (via les simulateurs pédagogiques)
- Evaluation formative théorique (via des quiz théoriques tout au long du parcours)
- Evaluation sommative (via une mise en situation professionnelle en fin de parcours)

15 SIMULATEURS ET
SERIOUS GAMES

27 000 PERSONNES
FORMEES

30 FORMATEURS

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

