

A person wearing a white blazer is sitting at a desk. They are holding a white spiral-bound notebook with their right hand. On the desk, there is also a brown folder and a white pen. The background is a patterned wall.

# MASTERCLASS

VENTE INFLUENTE &  
NEGOCIATION 1ST STEP

PROGRAMME

adn.



## Marine Lalu

Tout au long de son parcours, Marine Lalu a évolué sur des postes en lien avec la grande distribution, le category management et en relation avec les autres canaux de distribution, notamment les circuits Hors Domicile.

Après avoir démarré sa carrière au sein du groupe Nielsen, elle orientera son parcours vers l'univers des fournisseurs de l'agro-alimentaire en intégrant le groupe Carlsberg, brasseur incontournable sur le marché mondial avec les marques Kronenbourg et 1664, entre autres. Aujourd'hui, en tant que Senior Channel Manager, elle évolue dans un environnement sous haute tension en veillant au déploiement de la politique commerciale par les équipes sur le terrain. Ces fonctions exercées au sein d'un secteur stimulant lui ont permis d'acquérir une solide expertise en méthodes et techniques de vente.



## Julie Duret

Tout au long de son parcours au sein des plus grands groupes industriels (Unilever, Kellogg's et Danone), Julie Duret a évolué sur les métiers de la vente et du management au sein de l'univers stimulant de la grande distribution française. Ces expériences lui confèrent une fine connaissance des rouages de fonctionnement entre fournisseurs et distributeurs ainsi qu'une solide expertise sur les métiers de la vente. Elle possède par ailleurs une grande expertise dans les domaines du management d'équipes commerciales.

En tant que Chef des Ventes Régional pour la division Produits Frais du groupe Danone, elle évolue aujourd'hui dans un environnement sous haute tension en veillant au déploiement de la politique commerciale par les équipes sur le terrain.



## Aude Pichaud

Experte en négociation commerciale, Aude Pichaud assiste et forme les entreprises. Après des études de commerce, elle démarre sa carrière en intégrant le groupe Bel, puis la société Marie. Elle poursuivra au sein du groupe Kellogg's qui compte parmi les plus grandes entités mondiales de l'industrie agroalimentaire, puis chez Luxottica, leader mondial dans le secteur de la lunette, en tant que directrice commerciale. Tout au long de son parcours, Aude Pichaud a évolué sur des fonctions liées à la vente et à la négociation. Elle a été quotidiennement confrontée aux notions de conflit et à l'exigence des négociations entre acheteurs et fournisseurs de la grande distribution, aussi bien au niveau des accords nationaux qu'internationaux.

# Le programme



## 1<sup>er</sup> JOUR

### PREPARER LA VENTE

Enquêter sur le marché et l'univers concurrentiel  
Identifier et qualifier vos prospects  
Définir et hiérarchiser vos objectifs (méthode 7S)  
Maîtriser le story telling et préparer votre mental

### LIER LE CONTACT

Passer le barrage téléphonique et briser la glace  
Se présenter de manière brève et impactante  
Accrocher votre contact en quelques mots  
Contre un contexte défavorable

### ANALYSER LES BESOINS

Savoir interroger habilement et écouter véritablement  
Identifier le profil du client (méthode ESSENCER)  
Valider les besoins du client  
Gérer les impondérables

### CONSULTER

Sélectionner les bons arguments  
Maîtriser assertivité et influence  
Comprendre l'étape de découverte  
Parler de prix sans tabou

## 2<sup>ème</sup> JOUR

### CONTEXTE

Définition de la négociation complexe  
Analyse du contexte de négociation  
Identification des motivations de la partie adverse

### PARTIES PRENANTES

Analyse de la carte d'influence  
Identification des profils  
Gestion des profils

### RAPPORT DE FORCE

Analyse des facteurs  
Stratégie de négociation  
Attribution du mandat

### APPROCHE TACTIQUE

Gestion du mandat  
Constitution de l'équipe  
Planification de la négociation

### CONDUITE

Influence et relation  
Clôture de la négociation  
Débriefing à chaud et à froid

# Les objectifs

1. **Structurer** sa préparation professionnellement et efficacement
2. **Comprendre** l'autre pour s'adapter à ses besoins
3. **Conquérir** le coeur puis l'esprit
4. **Acquérir** les fondamentaux de la négociation
5. **Dissocier** vente et négociation



# Informations pratiques

Le Masterclass Vente Influente & Négociation 1st Step a pour objectif de revenir sur les méthodes et techniques de vente en y intégrant les fondamentaux de la négociation.

Une approche pragmatique et comportementale (assertivité, écoute active, empathie...). Les formatrices partagent les clés de réussite pour préparer, conduire et clôturer tout type de vente et de négociation en faisant preuve d'influence et d'efficacité.

Les participants apprennent à se projeter dans diverses situations en s'appuyant sur leurs ressources personnelles afin de construire des relations commerciales pérennes, saines et durables.



★ ★ ★ ★ ★  
5/5

100% des personnes formées recommandent la formation



## DURÉE

2 jours soit 14 heures



## PRÉREQUIS

Aucun



## PUBLIC

Toute personne amenée à gérer une relation commerciale



## DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription possible jusqu'à 72H avant le début du masterclass.  
Nous consulter



## ACCESSIBILITÉ

Nous sommes attachés à nous adapter aux spécificités de chacun : la formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nos équipes se tiennent à votre entière disposition pour adapter votre parcours de formation à vos besoins. Pour toute demande d'information, [adubois@adngroup.com](mailto:adubois@adngroup.com) et votre demande sera redirigée vers notre référent.

# Les modalités

## FINANCIÈRES

Le coût du Masterclass comprend :

- L'animation sur deux journées
- Le support de formation

## PÉDAGOGIQUES

Le Masterclass Vente Influente & Négociation 1st Step comprend au maximum 12 participants afin de privilégier l'aspect participatif et de favoriser individuellement l'apprentissage des compétences.

L'institutrice alterne les apports théoriques et mises en pratique issues de cas réels permettant une appropriation rapide des techniques enseignées.

## D'ÉVALUATION

L'évaluation des compétences et des connaissances se fait de différentes manières. Durant la formation en présentiel, via des cas pratiques, mises en situation et débriefings personnalisés par la formatrice.



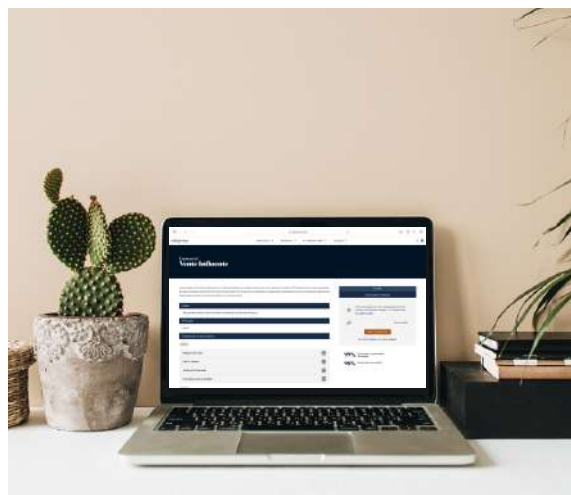
**MASTERCLASS**

Remise du support

**90 jours après**

**QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION**

Après le masterclass, réponse à une enquête de satisfaction



## UN ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ



ADN Group est un organisme de formation immatriculé sous le numéro 11755092475. Les masterclass et formations peuvent faire l'objet d'une convention de formation.



ADN Group est certifié Qualiopi sous le N°FR069878-1 en décembre 2021 dans la catégorie action de formation.

Le Masterclass se déroule dans le lieu de votre choix.

# Les masterclass selon ADN



## DÉTOUR PÉDAGOGIQUE

Grâce au décalage, les détours pédagogiques permettent une appropriation rapide des concepts.



## CAS PRATIQUES

Les mises en scène et jeux de rôle permettent une immersion complète.

# Un site d'exception à réserver

En option, le masterclass peut se tenir au coeur de Paris, dans les locaux d'ADN Group.

Le tarif est de 1 000 euros HT par jour, incluant une grande salle de formation de 40 m<sup>2</sup> et une sous commission de 20 m<sup>2</sup>, le café d'accueil et les pauses de la journée hors déjeuner, l'utilisation des équipements (WiFi, TV, son, paperboard) et la mise à disposition de matériel : crayons, feuilles de papier, chevalets et boissons rafraichissantes.



**Notre équipe se tient à votre disposition pour toute demande d'information et de réservation.**



+33 1 58 56 26 25



contact@adngroup.com

# adn.



9, RUE GUÉNÉGAUD | 75006 PARIS

+33 (0)1 58 56 26 25  
CONTACT@ADNGROUP.COM



VI - NOV 24