

INTITULE DE LA FORMATION « **NEGOCIER AVEC SES PRESTATAIRES** »

Durée totale de la formation : 7 heures – 2 modules de 3h30 - **Lieu** : En Visio sur Zoom
Nb de participants maximum à la formation : 10 - **Budget de la formation** : 325 € HT par participant
Intervenant : Silvia Trincherò

Public concerné :

Forfaitistes et chefs de services auprès des Tour Opérateurs, agences de voyages, réceptifs ; équipe commerciale dans l'établissement hôteliers

Pré requis :

Bonnes connaissances du secteur du tourisme – Avoir une connexion internet

Objectifs de la formation :

- Assimiler le concept de NEGOCIATION, du côté de l'ACHETEUR dans le monde du tourisme et du Tour Operateur
- Etudier les différentes approches et la stratégie d'achat après avoir identifié les phases de la négociation et les différents profils de l'acheteur face aux vendeurs
- Savoir préparer et mener une négociation afin de conclure un contrat « win/win ».

Moyens techniques et outils mis à disposition :

Formation animée en Visio sur Zoom sous forme de classe virtuelle
Tests en ligne sur [l'espace formation](#) du site de TravelPro formations

Moyens et méthodes pédagogiques :

Apports théoriques animés en formation à distance en salle virtuelle - Support formateur partagé - Support de formation envoyé par mail
Pédagogie active et participative. Exercices collectifs de mise en application / tests débriefés et corrigés avec le formateur.
Temps Questions / réponses à la fin de chaque module

Moyens d'évaluation des acquis mis en œuvre :

Questionnaire d'attentes individuelles envoyé par mail avant la formation

Test de connaissance d'entrée en formation sur son niveau de négociateur

Validation des acquis : Réalisation et validation des mises en situation professionnelle/ Test de positionnement final
« Évaluez votre performance en négociation »

Envoi d'un questionnaire de satisfaction / d'évaluation de la formation / remise d'une attestation de formation

PROGRAMME DE LA FORMATION « NEGOCIER AVEC SES PRESTATAIRES »

Introduction (30 min) : Présentation de l'environnement Zoom, de la formation (objectifs, programme et organisation), du formateur et tour de table des participants. Débriefe du questionnaire de positionnement (questions / réponses)

MODULE 1 (3h)

Introduction à la NEGOCIATION:

- Qu'est-ce que c'est la NEGOCIATION
- Qui est l'ACHETEUR face au vendeur
- Qui est le VENDEUR face à l'acheteur
- Les phases de l'Achat

Le processus de la Négociation Achat

« L'AVANT » : la préparation de la Négociation Achat (Analyse des besoins, Analyse des marchés, Cibler les fournisseurs)

« LE PENDANT » : le déroulement de la Négociation Achat

(La consultation des fournisseurs, La comparaison des offres, La Négociation, La conclusion de l'accord)

« L'APRES » : L'évaluation et l'administration du Contrat

(L'évaluation du contrat, La formalisation du contrat, Le suivi et l'animation du contrat, La gestion des conflits)

MODULE 2 (3h30)

La NEGOCIATION WIN-WIN :

Qu'est-ce que c'est la NEGOCIATION WIN-WIN

Evaluation : Préparation des jeux de rôles et mises en situation (selon les cas pratiques) débriefées et corrigés avec le formateur pour valider les acquis

Test de positionnement final « Evaluez votre performance en négociation »

Conclusion de la formation

Contact :

Pour obtenir des renseignements sur cette formation, merci de contacter Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr

Modalités d'inscription et délais d'accès à notre formation :

Pour vous inscrire à notre formation, merci de contacter avant le début de la formation : Sylvie Da Silva par téléphone au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr pour obtenir votre bulletin d'inscription.

Complétez-le et envoyez-le par courriel à : contact@travelpformations.fr

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons la convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 1 semaine avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap. Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi. Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins. Pour toutes questions, merci de contacter Sylvie Da Silva au 0178090605 ou par mail contact@travelpformations.fr