

## Négocier efficacement avec ses prestataires et fournisseurs dans le domaine du tourisme

🕒 14h    👤 Tout public    ✅ Prérequis : Aucun    📄 Document transmis : Aucun

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Identifier les enjeux de la négociation avec les différents prestataires et fournisseurs du tourisme  
Modéliser une stratégie efficace  
Négocier des remises et nouveaux accords sur les contrats actuels et à venir  
Développer sa force de persuasion pour atteindre un équilibre des résultats  
Construire une relation commerciale durable et pérenne

### CONTENU

#### Stratégie d'achat

Tactiques de négociation : le leurre, les trois pivots, l'argument « repoussoir », les quatre marches  
Analyse des typologies de négociateurs : les règles d'or d'un négociateur "hors pair"  
Deux types de stratégie : Stratégie d'attente et stratégie d'attaque  
Communiquer et appliquer le principe de la rentabilité partagée  
Etudier les différents contrats existants et axes de négociation envisageables, concessions possibles et celles non négociables

#### Sélection des partenaires, fournisseurs et Négociation

Principes et méthodes d'identification d'un « bon fournisseur »  
Comparer les offres fournisseurs (prix, services, contact, ...)  
Etablir des états chiffrés et préparer ses objectifs : prévoir, agir et clôturer  
Intégrer les capacités d'achat du client et marge du fournisseur  
Instaurer une relation commerciale pérenne et fiable : Objectif de durabilité

#### Traitement des objections et des situations conflictuelles

Utilisation d'un mode de communication favorable  
Capacité d'argumentation : oser vendre le prix affiché et négocier le prix d'achat  
Identification des objections, alternatives des conditions non négociables  
Transformation des objections en arguments : développer son pouvoir de conviction  
Prendre l'ascendant en douceur

#### Identification de son style commercial

Comportements inefficaces en entretien et leurs conséquences  
Qualités personnelles et axes d'amélioration  
Retour d'expériences

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Distanciel, en Visio avec un formateur

Suivi des actions à distance : les échanges et travaux réalisés seront en corrélation avec les objectifs pédagogiques, les séances seront notifiées auprès d'Elli'Up par le formateur, l'apprenant signera les attestations de présence correspondantes, Elli'Up est joignable par téléphone ou mail

Apports théoriques et pratiques

Travaux personnels

### MATERIEL A PREVOIR

Support permettant la prise de note

### MODALITE D'EVALUATION

Evaluation continue des acquis à l'oral

Formulaire d'évaluation de la formation