

Ma boîte à outils pour mieux négocier

La 3ème journée d'un cycle de 4 jours à la carte pour analyser, réfléchir, choisir, et mettre en place VOS solutions

Publics

Formation-action interactive, pour tous les entrepreneurs de travaux forestiers de Rhône Alpes et de Provence-Alpes-Côte d'Azur. aui souhaitent évoluer, diversifier ou développer leur entreprise.

Objectifs de la journée : renforcer sa position face aux clients

Connaître son prix/cube, intégrant les méthodes de cubage, les contraintes et exigences. Pouvoir argumenter et se mettre d'accord avec son client. Se regrouper en confiance pour prendre de gros marchés.

Déroulement de la journée

Le matin:

Développer son marché : les différents clients et leurs exigences Les points à contractualiser pour conserver de bonnes relations avec son donneur d'ordre.

L'après-midi:

Les movens de se regrouper, de travailler en confiance avec de nouveaux partenaires. et d'étendre son réseau.

Des échanges et analyses des cas des participants permettent de réfléchir collectivement aux points clefs de la relation au donneur d'ordre. Le travail individuel et en groupe a pour objectif la production de documents effectifs .



Premier contact et coordination : Leslie BLIN

04 79 25 42 02. leslie.blin@educagri.fr Suivi administratif et financier : Sophie Hauser

04 79 26 44 21. sophie.hauser@educagri.fr

Formation et accompagnement : CFPPA Savoie-Bugey Une collaboration des centres de formation forestière :











Initiative de coopération pour la formation professionnelle forestière dans l'espace alpin franco-italien



Alpes Côte d'Azur

Financeurs français du proiet Informa

Rhône Alpes

L'ASSEMBLEE PAYS DE SATOLE



Programmes détaillés www.in-forma.eu

Une démarche adaptée aux forestiers

• S'enrichir par l'échange d'expériences, et s'approprier des outils d'analyse et de gestion en faisant vous même, pour votre entreprise.

Déroulement

- Pour valider l'adéquation de la formation à vos besoins, en cycle complet ou sur certaines journées seulement, contactez le coordinateur ; puis, inscrivez-vous auprès de la référente administrative.
- Avant la formation, contactez l'animateur pour faire le point sur vos besoins et attentes,
- Vous disposez de ressources en ligne, vous permettant de compléter la formation quand vous le souhaitez,
- Après la formation, faites-vous accompagner par téléphone ou en ligne, jusqu'à la production de votre plan d'action.

Méthodes pédagogiques

Avant d'assister à la formation, vous réalisez un entretien téléphonique avec l'animateur de la formation afin de bien calibrer vos attentes au travers d'un document et de vérifier que la journée sera bien adaptée à ce que vous recherchez. Cet échange confidentiel permettra de faciliter la phase d'accompagnement qui aura lieu pendant toute la période de formation.

La pédagogie utilisée pendant cette journée sera axée sur la co-construction du savoir. Le formateur vous guidera avec les autres ETF dans la réflexion sur les conditions nécessaires à être en mesure de négocier, puis de mettre en place les outils nécessaire pour appuyer sa négociation.

Ces éléments sont les bases à de bonnes relations avec vos donneurs d'ordre.

Les différents outils seront illustrés grâce à des exemples concrets enrichis par vos expériences, et mis en œuvre pour devenir les vôtres. Le formateur vous accompagnera après la journée de formation, si vous le souhaitez, afin que vous vous les appropriez.

Et après ?

En sortant de la journée, vous avez la trame, des documents et supports en ligne et un accompagnement individuel pour faire aboutir votre démarche.

Gratuit

Formation financée par le projet Informa, et pour les ressortissants Vivea, par



Date et lieu: 5 décembre 2014

A l'INEED - 1 rue Marc Seguin - Rovaltain TGV - 26300 Alixan