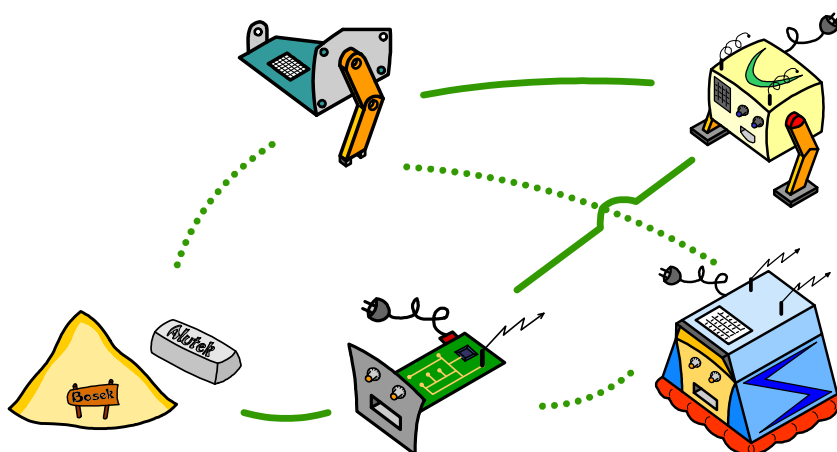


Nego Strat 4

simulation pédagogique
de négociation commerciale

Présentation de la simulation



**Strat
Logic**

Ingénierie
Pédagogique
Multimédia

Centre d'affaires Jean Monnet
Rue Jean Monnet
62490 VITRY-EN-ARTOIS
Tél 03.21.22.58.39
Fax 03.21.22.56.62
www.stratelogic.com
contact@stratelogic.com

Sommaire

I. UNE SIMULATION DE NEGOCIATION COMMERCIALE ?	3
II. LE PUBLIC ET LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	3
1. EN FORMATION INITIALE	3
2. EN FORMATION CONTINUE	3
3. LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	3
L'INITIATION A LA NEGOCIATION COMMERCIALE	3
LA GESTION DU PREVISIONNEL	4
LE DEVELOPPEMENT DE LA COMMUNICATION	4
III. UNE SIMULATION DEDIEE A LA NEGOCIATION COMMERCIALE	4
1. LES ENTREPRISES	4
2. LE MARCHE	5
3. LES DECISIONS	5
IV. UNE ADAPTABILITE ET UNE SOUPLESSE D'ANIMATION	5
1. LES SCENARIOS	5
2. LES CONFIGURATIONS POSSIBLES	6
3. L'INTERFACE LOGICIELLE	6
4. UN APPUI THEORIQUE INDISPENSABLE	6
V. UN EXEMPLE D'APPLICATION	8
1. CADRE GENERAL	8
2. TABLEAU RECAPITULATIF DE LA SESSION	9

I. Une simulation de négociation commerciale ?

NegoStrat® est une **simulation pédagogique de négociation commerciale**. La simulation crée un exercice pratique où plusieurs équipes entretiennent des relations clients-fournisseurs.

A chaque cycle (mois par mois), les équipes doivent **gérer leurs achats et leurs ventes** en négociant auprès de leurs partenaires.

L'animateur récupère les décisions des entreprises virtuelles prises par les participants, les intègre au logiciel, et fournit les résultats.

NegoStrat®, c'est :

- ✓ **un logiciel**, le moteur de la simulation, où l'animateur entre les décisions des équipes, récupère les résultats et analyse la simulation,
- ✓ **les documents associés** (fiches de décision, tableaux, modèles Excel®, ...) nécessaires au bon déroulement d'une session,
- ✓ **le guide de l'entreprise**, indispensable pour l'appropriation du modèle par les participants,
- ✓ **le guide de l'animateur et le fichier d'aide**,

II. Le public et les objectifs pédagogiques

NegoStrat® est parfaitement adaptée à la formation **initiale** comme à la formation **continue**.

1. *En formation initiale*

NegoStrat® s'adresse aux formations après-bac, et plus particulièrement :

- ✓ aux IUT, DUT et BTS (commercial, vente, communication, ...),
- ✓ aux IUP, écoles de commerce ou d'ingénieurs, ...

2. *En formation continue*

NegoStrat® s'applique à **l'ensemble du personnel** des entreprises, du technicien au cadre supérieur, du fait des possibilités de paramétrage dont il dispose.

3. *Les objectifs pédagogiques*

La pédagogie utilisée permet d'atteindre les objectifs suivants :

L'initiation à la négociation commerciale

Par une représentation simplifiée d'une société, les participants pratiquent **les fonctions « Achat » et « Vente »** de l'entreprise. Ils agissent **de façon ludique et autonome** sur les différents leviers de la négociation

commerciale (prix, quantité, délais, qualité,...). **NegoStrat®** crée un contexte d'application performant de **relations client-fournisseur** dans un groupe.

La gestion du prévisionnel

La simulation **NegoStrat®** incite les équipes à établir un **prévisionnel d'activité** de leur entreprise. En négociant les délais de livraison et de paiement, les participants gèrent leurs stocks et leur trésorerie prévisionnelle, **identifient** et **comprennent** les contraintes de l'entreprise dans sa politique d'achat et de vente.

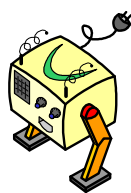
Le développement de la communication

NegoStrat®, par les situations qu'il engendre, constitue **un support de communication efficace**, favorisant les échanges intra et inter-groupe. Les participants sont **acteurs** d'une relation client / fournisseur, et mettent en pratique des partenariats commerciaux au travers d'un cas économique véritablement interactif. Vecteur de convivialité et parfois de tensions, **NegoStrat®** saura révéler les caractères de chacun au cours de l'exercice.

III. Une simulation dédiée à la négociation commerciale

1. Les entreprises

Les entreprises, de type industriel, constituent les maillons d'une chaîne de production des robomatic® : le **minimatic®** et le **maximatic®**.



minimatic®

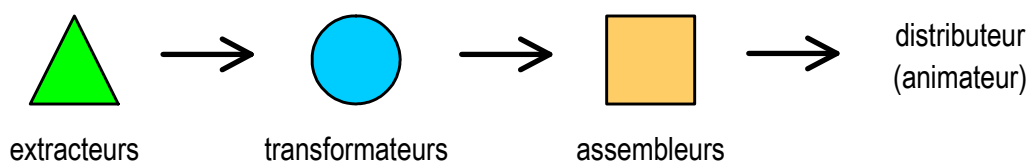


maximatic®

Les entreprises simulées dans **NegoStrat®** sont de 3 types : **extracteurs**, **transformateurs** et **assembleurs**.

Les robomatic® (fabriqués par les **assembleurs**), sont constitués d'**electak®** et de **mecatak®** (fournis par les **transformateurs**), eux-mêmes réalisés à partir d'**alutek®** et le **bosek®** (produits par l'**extracteur**).

Le schéma ci-dessous représente les différentes relations client-fournisseur :

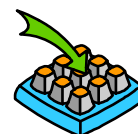


2. Le marché

Les clients de l'entreprise sont des **distributeurs, représentés par l'animateur**, qui passe les commandes de robomatic® aux assembleurs. S'il le désire, l'assembleur pourra également proposer ses produits directement au client final (« B to C »). L'animateur a la possibilité de paramétrer la demande selon ses objectifs pédagogiques à l'aide de **scénarios prédéfinis**, ou de créer lui-même ses propres évolutions de marché.

3. Les décisions

Les équipes sont amenées à effectuer, à chaque cycle de simulation, leurs **achats de matières premières**, soit par le biais de **commandes** à leurs fournisseurs, soit par **sous-traitance** avec les entreprises du même métier.



La simulation intègre parfaitement l'intégralité des paramètres en jeu lors d'une négociation commerciale :

- | | |
|-------------------------|---|
| ✓ Le prix d'achat | ✓ Le conditionnement |
| ✓ La quantité | ✓ Le moyen de livraison |
| ✓ Le délai de paiement | ✓ La qualité |
| ✓ Le délai de livraison | ✓ Les pénalités en cas de non-respect du contrat, ... |

IV. Une adaptabilité et une souplesse d'animation

NegoStrat® simplifie la tâche de l'animateur par un système de configuration instantané.

1. Les scénarios

Un système inédit et performant de **création de scénarios** permet à l'animateur de configurer une session selon ses objectifs pédagogiques :

- ✓ **L'importation d'Excel® simplifie considérablement la création de marchés.**

L'animateur décide de l'évolution du **marché du distributeur** et de la **capacité de production des extracteurs**, visualise et enregistre son choix en quelques minutes.



- ✓ **Une bibliothèque de scénarios standard constitue une base de création de nouveaux scénarios.**

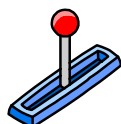
L'animateur s'appuie sur **des situations-types** (croissance, crise, ...), afin de générer ses propres scénarios utilisables durant les sessions de son choix.

Chaque cas est accompagné d'une **note de conjoncture** décrivant les caractéristiques principales du scénario.

2. Les configurations possibles

En fonction du nombre d'équipes, **NegoStrat**® configure automatiquement la disposition et le paramétrage des entreprises.

L'animateur a la possibilité :



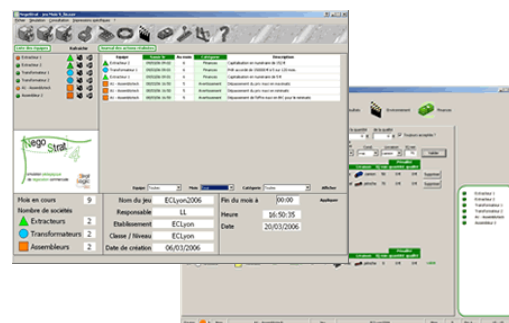
- ✓ d'utiliser la configuration la plus adaptée **avec des valeurs standards**,
- ✓ de modifier ces valeurs **en cours** de simulation pour obtenir une efficacité pédagogique maximale.

Chaque configuration donne lieu à **une session différente** (monopole, concurrence, ...).

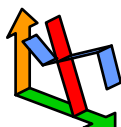
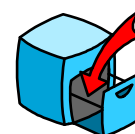
3. L'interface logicielle

NegoStrat® est doté d'une interface **claire et conviviale**.

L'interface est de **type Windows**, avec accès direct aux principales fonctions par un système de navigation particulièrement simple (barres d'outils).



Le système de sauvegarde, très ergonomique, permet **d'enregistrer ou de charger une partie de façon instantanée**. Il prévoit une option de sauvegarde automatique de la simulation, sécurisant ainsi le travail de l'animateur.



Un outil performant **d'analyse graphique** permet de visualiser, à tout moment de la simulation, les **décisions et résultats** de toutes les entreprises.



Le **fichier d'aide contextuelle** constitue une source d'informations remarquable. Il recense l'ensemble des procédures du logiciel, avec les exemples appropriés. De cette façon, l'animateur **accélère** sa formation et utilise les fonctions du logiciel **avec plus d'efficacité**.

L'installation du logiciel nécessite **une configuration standard** (Pentium II, 64 Mo de Ram, Windows).

4. Un appui théorique indispensable

NegoStrat® constitue un excellent « terrain d'entraînement » à la négociation commerciale. Il reste à notre sens nécessaire de s'appuyer sur **quelques fondements théoriques** afin d'allier apport de connaissances et acquisition de compétences.

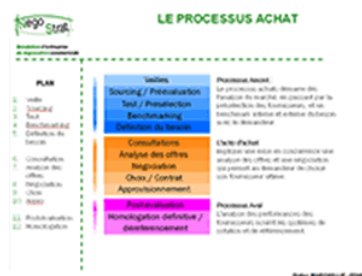
Pour cela, une série de diapositives, représentant au total 4 h de cours magistral, constitue une remarquable approche suivant le plan ci-dessous :

Techniques de vente

- ✓ La préparation
- ✓ La prise de contact
- ✓ La découverte des besoins
- ✓ L'argumentation
- ✓ Le traitement des objections
- ✓ La conclusion
- ✓ La prise de congé

Achats

- ✓ La veille
- ✓ Le sourcing
- ✓ Les tests
- ✓ Le benchmarking
- ✓ La définition du besoin
- ✓ La consultation
- ✓ L'analyse des offres
- ✓ La négociation
- ✓ Le choix
- ✓ L'approvisionnement
- ✓ La post-évaluation
- ✓ L'homologation



Exemples de diapositives

V. Un exemple d'application

Afin de donner une vision plus complète de l'utilisation pédagogique de **NegoStrat®**, voici une application possible sur un module de 3 jours, ayant pour objectif la mise en œuvre de la négociation commerciale dans un environnement industriel, sur un public Bac +2.

1. Cadre général

Nb de cycles de simulation : 9

Effectif : 24 étudiants (7 équipes)

Thèmes traités :

- ✓ Mise en pratique des cours de négociation commerciale
- ✓ Découverte des relations client/fournisseur dans un environnement concurrentiel
- ✓ Développement de la communication intra et inter-groupes

Documents distribués en début de simulation :

- ✓ Guide de l'entreprise
- ✓ Note de conjoncture initiale
- ✓ Bilan de départ
- ✓ Fiche de décision
- ✓ Supports de travail

Travail préparatoire :

- ✓ installation du logiciel
- ✓ initialisation du jeu
 - choix du scénario
 - choix du paramétrage
 - choix de l'historique
- ✓ sauvegarde de la situation initiale
- ✓ reprographie des documents

Réservation du matériel nécessaire

- ✓ Salle (1 grande ou plusieurs)
- ✓ Ordinateur (1 pour l'animateur)
- ✓ Imprimante
- ✓ Vidéo-projecteur

2. Tableau récapitulatif de la session

1 ^{er} jour		2 ^{ème} jour		3 ^{ème} jour	
matin	<p>Présentation de la simulation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ objectifs pédagogiques ✓ évaluation ✓ aspects pratiques ✓ concept ✓ règles du jeu ✓ réponse aux questions <p>Préparation de la première décision</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ répartition en équipes ✓ distribution des documents ✓ structure de l'équipe ✓ compréhension des documents comptables <p>Remise de la première fiche de décision</p>	matin	<p>Point théorique : Achats</p> <p>Mois 3 : construction des documents comptables</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ rencontre avec chaque équipe pour la construction des documents comptables <p>Mois 4 : appel d'offres assembleurs</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ organisation d'un appel d'offres pour les assembleurs (au « moins-disant ») 	matin	<p>Mois 7 : réunion actionnaires</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ réunion-bilan avec actionnaires ✓ baisse du temps de production <p>Mois 8 : hausse du coût de distribution</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ doublement du coût de distribution en camion ✓ appel d'offres assembleurs au « mieux-disant »
après-midi	<p>Mois 1 : négociation bancaire</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ cycle de lancement ✓ rencontre avec le banquier pour négociation du prêt initial et du découvert autorisé ✓ apparition du minimatic ✓ définition du nom de l'entreprise <p>Mois 2 : apparition du maximatic</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ cycle de lancement du deuxième produit ✓ annonce via affiche de la baisse de production en juillet et août (mois 7 et 8) <p>Point théorique : Techniques de vente (partie 1)</p>	après-midi	<p>Mois 5 : pénurie d'alutek</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ simulation d'une pénurie d'alutek ✓ baisse de la capacité de production des extracteurs (offre) <p>Mois 6 : vente aux enchères</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ organisation d'une vente aux enchères pour les transformateurs (matières premières et produits finis) <p>Point théorique : Techniques de vente (partie 2)</p>	après-midi	<p>Mois 9 : négociation RH</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ négociation d'une prime de rentrée (relations syndicales) <p>Synthèse</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ rappel des objectifs ✓ temps de préparation ✓ présentation des graphiques ✓ exposé oral des équipes ✓ évaluation du module