



DEFENDRE SON PRIX

Objectif : Adopter la posture et le relationnel qui permettent de résister aux pressions du client et de défendre ses prix.

Compétences opérationnelles visées :

Mener à bien des négociations complexes.

Public : Commerciaux

Niveau : Perfectionnement

Pré-requis : Aucun

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation formation

Contenu : Rétablir le rapport de force acheteur-vendeur

Convaincre avant de négocier Maîtriser l'entretien : hiérarchiser vos objectifs et vos solutions Rappel du déroulé d'une vente gagnante

L'impact économique d'une remise

Rappel : qu'est-ce que la marge et comment la calculer

Les répercussions économiques d'une remise, pour l'entreprise

Savoir valoriser votre approche financière et rendre le prix incontestable

Quand présenter le prix ?

Comment le présenter ?

Comment parler des frais annexes pour prévenir toute contestation ultérieure ?

Comment :

- sortir du prix pour vendre les avantages
- résister à la pression par le traitement des objections
- présenter une solution globale attractive
- La vente du prix : la transformation du prix en avantages et bénéfices

Un positionnement service « apporteur de solutions »

Une écoute et un questionnement adapté pour un traitement efficace des objections

Répondre au : « C'est trop cher »

Conclure un accord gagnant/gagnant

La bonne démarche : la recherche d'un accord à partir des points de résistance la proposition de concessions en échange de contreparties le respect des règles de l'entreprise et de sa politique commerciale savoir dire non et reprendre les arguments clés de son offre obtenir un engagement et s'engager soi-même



Méthode pédagogique :

Alternance d'apports théoriques et pratiques :

- Exposés théoriques et apport d'expérience du formateur
- Travaux en sous-groupes et exercices
- Mises en situation par le moyen de jeux de rôles

Modalités d'évaluation :

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation via des Quiz et le visionnage/Commentaires de vidéos erreurs

Durée/Date : 1jour / à convenir selon les inscriptions

Lieu : A convenir selon les inscriptions

Intervenant : Sylvie Salmon

Nombre minimum de participants : 1

Nombre maximum de participants : 10

Coût : 1100 €

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 9.42

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Notre organisme s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous faisons en sorte de vous proposer la date de début de formation la plus conforme à vos besoins et contraintes