



DEFENSE DE LA MARGE

Les objectifs de la formation

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- **Objectif n°1** Maitriser les stratégies de vente axées sur la valeur ajoutée pour justifier les prix et convaincre les clients.
- **Objectif n°2** Maitriser des compétences en communication persuasives pour vendre la valeur ajoutée des produits ;
- **Objectif n°3** Acquérir les compétences de négociation pour protéger les marges lors des discussions avec les clients.
- **Objectif n°4** Savoir anticiper et gérer aux objections liées au prix

Public : vendeurs sédentaires

Pré-requis : Aucun

Durée de la formation : 1 jour (7 Heures)

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation Formation

Contenu :

1 : Maitriser les stratégies de vente axées sur la valeur ajoutée pour justifier les prix et convaincre les clients.

- Savoir découvrir les besoins spécifiques des clients. Quels sont leurs objectifs ?
- Savoir identifier les caractéristiques et les avantages unique de vos produits qui apportent une réelle valeur ajoutée au client.
Savoir montrer en quoi votre offre se distingue par ses caractéristiques uniques et ses avantages exclusifs pour le client.
- Savoir proposer des produits complémentaires

2 : Maitriser des compétences en communication persuasives pour vendre de la valeur ajoutée.

- Maitrise de la communication verbale : Utilisez un langage approprié, et expliquez de manière concise et compréhensive pourquoi votre offre apporte de la valeur ajoutée.
- Savoir écouter activement les besoins et les préoccupations des clients.
- Savoir créer des connections émotionnelles.
- Maitriser les compétences en communication non verbale.

3 : Acquérir les compétences de négociation pour protéger les marges lors des discussions avec les clients.

- L'impact des remises sur la marge
- Savoir ne pas baisser immédiatement le prix lors de la négociation.
- Savoir rechercher des alternatives pour satisfaire le client tout en préservant la marge.
- Savoir résister à la pression et proposer des compromis.



4 : La gestion des objections liées au prix.

- Savoir anticiper les objections.
- Savoir préparer les objections et développer des réponses persuasives pour les surmonter.

Méthode pédagogique : Alternance entre apports théoriques et mises situation, travaux en sous-groupes, jeux de rôles, vidéo repère des bonnes pratiques de vente.

Modalités d'évaluation : Réalisées lors des mises en situation

Intervenant : Sylvie Salmon

Nombre minimum de participants : 5

Nombre maximum de participants : 15

Durée de la formation : 1 jour (7 Heures)

Date et lieu : A convenir selon les inscriptions

Coût : 1100 € HT (hors frais de déplacement)

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 : 9.25 « Maj. » Février 2024

Contacts inscription : evolearning@orange.fr Sylvie Salmon 06 19 19 36 13