

Défendre son prix et négocier

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Enjeux

Être capable de valoriser son prix de vente final et négocier tout en préservant les intérêts mutuels

Public

– Collaborateurs commerciaux,
– Profils expérimentés ou débutants.

Prérequis

– Être en relation avec la clientèle.

Durée

1 jour
7 heures

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation commerciale

Tarif

Nous consulter

Sanction

Attestation de fin de stage

Renseignements

Assolem — François Coutier
23 rue des Rancy — 69003 Lyon
06 71 61 42 59
francois.coutier@assolem.com
www.assolem.com

Les participants seront en capacité :

- d'argumenter
- de présenter son prix avec méthode et assertivité
- de tirer parti d'une négociation

CONTENU

Introduction sur les éléments clés qui permettent de valoriser son prix.

Rappel des différentes phases d'un entretien de vente

Développer son argumentation

- Prendre conscience de ses forces (avantages concurrentiels)
- Méthodologie d'argumentation C.A.P.
- Transformer ses avantages en bénéfices client

La pédagogie du prix

- Quel est le bon moment pour parler du prix
- Détecter les signaux d'achat
- Méthodologie pour présenter son prix
- Faire preuve de conviction

Relativiser le prix

- Méthode en 4 étapes pour traiter l'objection du prix et relativiser son impact auprès du client

Négocier le prix

- Les jeux de pouvoir : Quels sont les clés du pouvoir de chacun
- Les 4 styles de comportements et les réactions qui peuvent être associés
- Identifier les différentes techniques de négocier : leurs avantages et leurs limites
- Les règles à respecter en négociation

Conclure la négociation

- Valider l'engagement du client
- Concrétiser la suite

Conclure la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires) ;
- Méthode interactive
- Exercices pratiques (mise en situation, ateliers...)
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe)
- **Réalisation d'un plan d'action personnalisé**
- Validation des acquis et évaluation de la formation