

# DEFENDRE SON PRIX ET NEGOCIER

## Enjeux

Défendre son prix et tirer parti d'une négociation dans le but de défendre sa marge

## Public

Tous collaborateurs  
Commerciaux et responsables  
d'agences

## Prérequis

Aucuns

## Durée

2 jours soit 14 heures (Présentiel)  
4 demi-journées (Distanciel)

## Animation

**François Coutier**  
Consultant expert en formation et  
accompagnement des agences  
d'emploi

## Tarif / délai

Nous consulter

## Sanctions

Certificat de réalisation

## Renseignements

François Coutier  
06 71 61 42 59  
[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)  
[www.assolem.com](http://www.assolem.com)

## OBJECTIFS

Les participants seront en capacité de :

- Présenter leur prix avec pédagogie et assurance
- Relativiser leur positionnement prix plus cher que la concurrence
- Adopter les bons réflexes en négociation afin d'en tirer parti

## CONTENU

### Introduction

- Les éléments qui permettent de valoriser son prix
- La notion de valeur ajoutée
- Le prix vu par le client

### La pédagogie du prix

- Quand parler du prix ?
- Méthodologie pour présenter son prix avec pédagogie
- Assumer son prix : Les circonstances qui justifient un prix plus haut  
*Mise en situation*

### Relativiser son prix

Méthode en 4 étapes pour relativiser une objection sur le prix cher et au final savoir traiter un écart de prix avec un concurrent.  
*Mise en situation*

### Négociier

- Les jeux de pouvoirs
- Les 4 styles d'approches et les vertus de l'approche assertive
- Méthodologie pour introduire la négociation de façon assertive et valider le fait de partager un objectif commun
- Préparer sa négociation : Les éléments négociables et non négociables
- Quelles contreparties réalistes aller chercher
- Les 7 techniques de négociations adaptées à leur secteur d'activité
- Les risques et opportunités de chaque technique
- Les règles à respecter  
*Mise en situation*

## MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques. Le support pédagogique est remis aux stagiaires
- Mises en situations
- Méthodes mixant les échanges interactifs et les réflexions individuelles (Sondage, tchat, vidéo et tableaux blanc sont utilisés en distanciel)
- Ateliers de réflexions en sous-groupes (Également assurés en distanciel)
- **Validation des acquis** : Quiz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com
- Evaluation de la formation par les participants
- **Réalisation d'un Plan Individuel de Progrès**