

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 en intégration ou en perfectionnement.

Prérequis

Aucuns

Durée

1 jour soit 07 heures (Présentiel)
2 demi-journées (Distanciel)

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation commerciale

Tarifs/Délais

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

François Coutier

06 71 61 42 59

contact@assolem.com

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

Négociateur

- 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**