



Un vent nouveau souffle sur la formation...

SAVOIR DEFENDRE SON PRIX ET SES MARGES

Objectifs :

- Acquérir des outils pratiques pour défendre vos prix et vos marges.
- Intégrer des techniques opérationnelles pour faire face aux clients difficiles.

Enjeux :

Optimiser la rentabilité commerciale.

Niveau & Public

JUNIOR, CONFIRME
Commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, vendeurs, ingénieurs commerciaux.

Modalités de participation :

Durée : 3 jours

Prix* :

Moyens pédagogiques :

Pack préparatoire
Valise Formlab :

- Pack de bienvenue
- Book CD résumé
- Outils de synthèse et de prise de conscience
- Outils d'assimilation et d'application
- Code extranet de suivi

*Le coût associé...

*Repas et hébergement non inclus.

Programme (9h00 – 18h00)

1. Savoir vendre son entreprise :

- S'entraîner à présenter votre société et vos produits,
- Préparer le terrain pour éviter des objections,
- Être prêt à mettre de la Valeur à ce que vous présentez,
- Identifier ce qui vous différencie de la concurrence.

2. Préparer son entretien :

- Déterminer clairement votre objectif,
- Intégrer la matrice des objectifs,
- Clarifier vos limites en terme de négociation,
- Préparer un argumentaire « au cas où »,
- S'approprier la méthode S.V.P. pour défendre vos prix.

3. Valoriser votre Prix pour mieux le défendre :

- Être fier de votre prix,
- Savoir le justifier : qualité, contenu, SAV, expertise, etc.
- Comment « expliquer » votre Valeur Ajouté sans vous « justifier »,
- Comment sortir du Prix pour vendre vos Avantages.

4. Savoir mettre en valeur votre propre image :

- « A prix égal et à qualité égal, c'est l'homme (commercial) qui fait la différence. »,
- Les 3 savoir-faire pour valoriser votre Image et votre Prix,
- Les 7 comportements clés qui réhaussent votre prestance,
- Comment vendre des « Bénéfices » et non pas un « Prix ».

5. Être exemplaire pour convaincre :

- La rigueur professionnelle : l'art d'être précis,
- La transparence : l'art d'être clair,
- Le respect du client : l'art de l'écouter.

6. Savoir contrer l'orgueil de l'acheteur,

- Dompter le « pouvoir de l'argent »,
- Dompter le « pouvoir de décision ».

7. Traiter les objections Prix et conclure (vendre) :

- S'entraîner aux différentes techniques de traitement de l'objection Prix : reformulation, redéfinition, engagement, etc.
- Répondre à l'objection : empathie, reformulation, proposition,
- Savoir obtenir l'acquiescement.