

Vendre son prix et défendre ses marges

Plus que jamais vous êtes confrontés à des clients qui marchandent, qui vous disent que vous êtes trop chers. Le rapport de force est favorable aux acheteurs, comment inverser les rôles ?

- Vos interlocuteurs, en particulier les acheteurs, appliquent des techniques redoutables. Leur objectif est de vous faire baisser vos prix et d'obtenir plus. Au même moment, votre entreprise vous demande de défendre les marges.
- Ce module vous permet de comprendre les aspects psychologiques du prix pour changer votre comportement. Vous gagnez en confiance pour aborder plus sereinement la phase de négociation dans vos entretiens.
- Vous développez un comportement offensif et vous évitez les concessions inutiles et coûteuses.

Objectif pédagogique

- Identifier son comportement face au prix
- Utiliser les techniques et méthodes pour gagner en assurance et faire évoluer son comportement
- Présenter le prix dans l'ensemble de l'offre
- Appliquer les techniques de présentation du prix
- Préparer les différentes objections sur le prix
- Déterminer la bonne attitude face au marchandage
- Distinguer des pièges des acheteurs professionnels

Profil des stagiaires

- Commercial itinérant
- Commercial sédentaire

Pré-requis

Stage sur les fondamentaux des techniques de vente
« Réussissez vos entretiens de vente »

Pédagogie

- Auto-évaluation de mon comportement face au prix en amont
- Prise de conscience de ses propres comportements à travers des exercices
- Alternance de méthodes et de mise en application sur des cas concrets et sur les cas réels des participants
- Adaptation des techniques aux situations rencontrées par les participants
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme

Comprendre le prix

- Les faits cruels sur le prix
- Le prix et les croyances du vendeur
- La personnalité du vendeur et le prix

Préparer la vente du prix

- Le prix dans la globalité de l'offre de l'entreprise
- Construire une démonstration économique
- Intégrer le processus d'achat et le processus de décision

Réussir la présentation du prix

- Les erreurs des commerciaux lorsqu'ils présentent leur prix
- Les 13 techniques de présentation du prix
- Le prix dans les offres écrites

Traiter l'objection « marchandage »

- Evaluer le coût d'une concession
- Analyser la réalité de l'objection sur le prix
- Le schéma de traitement de l'objection appliqué au prix
- Résister au marchandage pour préserver la relation

Traiter les objections prix par rapport à la concurrence

- Obtenir des informations complémentaires
- Convaincre des bénéficiaires de sa politique commerciale et de son offre
- Maîtriser les techniques de reformulation

La négociation finale

- L'état d'esprit négociateur
- La gestion des concessions
- Le principe concession-contre-partie

- **1290 € HT** (pour la formation)

- **1490 € HT** (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont et l'auto-évaluation en ligne et les modules e-learning)

- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**

- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**

- **Réf : ICDV03**



Nos conseils

- Pour se préparer à des situations de vente complexes suivez par « **Conquérir de nouveaux clients grâce à la vente assertive** » (p. 45)

Votre parcours

Modules e-learning avant :

- Comment argumenter efficacement
- Traitement des objections

Modules e-learning après :

- La vente du prix
- Conclure une vente