

FORMATION COMMERCIALE

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 cher. 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.

Vous développez un comportement offensif et vous évitez les concessions inutiles et coûteuses.

Vous êtes Commercial itinérant ou sédentaire, ce module vous permet de Comprendre les aspects psychologiques du prix pour changer votre comportement. Vous gagnerez en confiance pour aborder plus sereinement la phase de négociation dans vos entretiens.

Objectif pédagogiques :

- Identifier son comportement face au prix.
- Utiliser les techniques et méthodes pour gagner en assurance.
- 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 les pièges des acheteurs professionnels.

Levier pédagogiques :

- 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.
- Préparer la vente du prix.
- Réussir la présentation du prix.
- Traiter l'objection "marchandage".
- Traiter les objections prix par rapport à la concurrence.
- La négociation finale.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui comprend la formation, le diagnostic amont, l'auto-évaluation en ligne en amont et aval, et les modules digitaux).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com