



MERCURI
international

MERCURI INTERNATIONAL

MENER AVEC SUCCÈS DES AUGMENTATIONS DE PRIX

POINTS CLES

GUIDE D'ENTRETIEN

Les incontournables pour des entretiens réussis

Argumenter sur les prix en période de difficultés économiques



OBJECTIFS

- Recueillir toutes les informations pertinentes sur les ventes, l'historique des prix des dernières années, les données et les chiffres concernant le client
- Définir une stratégie efficace pour mettre en œuvre l'augmentation de prix
- Construire une argumentation percutante pour vendre l'augmentation de prix et la défendre



COMMENT UTILISER CE GUIDE

- Remplissez le document avec les informations qui vous sont données et/ou que vous pouvez collecter
- La liste n'est pas exhaustive, vous devez donc la compléter et/ou l'adapter si nécessaire
- L'argumentation doit être élaborée et ensuite testée

LISTER LES INFORMATIONS IMPORTANTES

Mener avec succès des négociations de hausse de prix

Nom du client :

	Informations concernant le client	Commentaires/ Commentaires
Contact pertinent pour l'ajustement des prix		
Fonction		
Dernière augmentation de prix (date) & Historique des prix		
Montant de l'ajustement des prix (sur la Liste des prix)		
Période de l'augmentation de prix, y compris le début		
Pour quels produits et portefeuilles ?		
Pour quels services ?		
Segment/Classification		
Chiffre d'affaires pour l'année en cours		
Évolution du chiffre d'affaires (3 dernières années)		

LISTER LES INFORMATIONS IMPORTANTES

Mener avec succès des négociations de hausse de prix

	Informations concernant le client	Commentaires/ Commentaires
Situation / contexte		
Rôle en tant que fournisseur du client (A/B/C)		
Autres fournisseurs/concurrents		
Part propre du volume de produits / d'achats du client		
Problèmes passés avec le client (par exemple, retards de livraison, non-conformité,...)		
Développement commercial avec le client		
Simulation Augmentation des prix sur les ventes de l'année précédente pour les clients		

LISTER LES INFORMATIONS IMPORTANTES

Mener avec succès des négociations de hausse de prix

Construire son argumentation	Commentaires/ Commentaires
Comment allons-nous communiquer (par écrit, par le personnel du bureau par téléphone, en personne sur place ou virtuellement, combinaison des options précédentes)	
Objectif : montant de l'ajustement des prix (différencié par segment)	
Marge de négociation possible (x%)	
Possibilité pour le client de répercuter l'augmentation de prix sur ses propres clients (pas du tout, partiellement, complètement)	
Conséquences de l'ajustement de prix pour le client	
Réaction attendue du client (d'accord, partiellement d'accord, complètement d'accord)	
Si les coûts de l'énergie et de la logistique, par exemple, diminuent : les prix sont ajustés à la baisse (oui/non)	
Évaluation de la situation future de la livraison pour le client (certain, potentiellement certain, incertain = aucune information possible)	

LISTER LES INFORMATIONS IMPORTANTES

Mener avec succès des négociations de hausse de prix

Construire son argumentation	Commentaires/ Commentaires
Concessions possibles pour le client (par exemple, des dates de livraison fixes, des services, etc.)	
Comportement attendu du principal concurrent vis-à-vis de ce client (augmente également, augmente moins, n'augmente pas)	
Argumentation	
Objections	
Réponses	
Conclusion de la discussion	
Suivi	