



Mercuri International

Kit vente du prix

KIT VENTE DU PRIX

OBJECTIF

- **Fournir tous les éléments nécessaires pour gérer la communication sur l'augmentation de prix, assurer une gestion confiante des objectifs et obtenir l'accord final du client sur l'augmentation de prix.**

CONTENU

- **Vente de valeur**
Apprenez à démontrer la valeur de votre offre et à justifier un prix plus élevé en adoptant une approche orientée client.
- **Techniques de négociation**
Maîtrisez la gestion des concessions, variables et tactiques clients pour conclure efficacement vos accords.
- **Comportement et personnalité**
Identifiez votre style de communication et développez une posture plus affirmée pour mieux convaincre.
- **Outils de simulation**
Expérimentez différents scénarios pour mesurer leur impact sur le client et vos résultats.
- **Guide du discours commercial**
Préparez vos négociations et structurez vos messages autour de la valeur et du prix.
- **Checklists et repères essentiels**
Gardez à portée de main les points clés pour vos rendez-vous.
- **Six Battlefields – Analyse concurrentielle**
Analysez votre position face à la concurrence pour défendre votre prix avec assurance.
- **Plan d'opportunité**
Structurez votre réflexion commerciale pour maximiser vos chances de succès sur chaque opportunité.

PRÉREQUIS

Les commerciaux qui souhaitent apprendre à vendre avec succès une augmentation de prix.

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant apprendre à vendre avec succès une augmentation de prix.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

PEDAGOGIE

- Une approche pragmatique et interactive, alternant études de cas réels, simulations et mises en situation inspirées du terrain. Les participants s'exercent à défendre la valeur de leur offre, à argumenter face aux objections prix et à construire un discours commercial percutant. Grâce à des outils concrets – analyse de la concurrence, plan d'opportunité et checklists – ils repartent avec des méthodes immédiatement applicables pour vendre le prix avec assurance et impact.

2