



Mercuri International

L'art de vendre son prix

L'art de vendre son prix

Défendre la valeur de son offre et faire accepter son prix avec confiance

Vendre son prix est un enjeu majeur pour préserver les marges, renforcer la crédibilité commerciale et éviter que la discussion ne se réduise à une négociation tarifaire.

Dans un contexte où les clients comparent davantage, challengent les offres et exercent une pression croissante sur les prix, les commerciaux doivent être capables d'expliquer, justifier et défendre la valeur de leur proposition avec méthode.

Cette formation aide les participants à structurer leur discours, à anticiper les objections prix, à mieux gérer les demandes de concession et à faire accepter une augmentation de prix ou un positionnement tarifaire plus élevé.

En travaillant sur des situations concrètes, nous aidons les équipes à :

- comprendre les mécanismes qui influencent la perception du prix,
- passer d'un discours centré tarif à un discours centré valeur,
- démontrer les bénéfices concrets de leur offre pour le client,
- préparer une communication claire sur une évolution de prix,
- gérer les objections, comparaisons concurrentielles et demandes de remise,
- défendre leur prix avec assurance tout en préservant la relation client.

L'objectif : permettre aux commerciaux de vendre leur prix avec plus d'impact, de limiter les concessions inutiles et de sécuriser des accords profitables pour l'entreprise comme pour le client.

L'art de vendre son prix

OBJECTIF

- À l'issue de la formation, les participants sauront défendre leur prix ou une augmentation tarifaire avec méthode et assurance.
- Ils seront capables de :
- valoriser leur offre au-delà du prix,
- expliquer et justifier une évolution tarifaire,
- répondre aux objections prix,
- limiter les concessions inutiles,
- conclure un accord équilibré en préservant la relation client.

CONTENU

1. Comprendre les enjeux du prix

Identifier l'impact des remises sur la marge et comprendre les mécanismes de perception du prix côté client.

2. Vendre la valeur de son offre

Passer d'un discours centré tarif à un discours centré bénéfices, impact et différenciation.

3. Préparer son discours prix

Structurer ses messages, anticiper les réactions clients et construire une argumentation claire sur le prix ou l'augmentation tarifaire.

4. Traiter les objections prix

Répondre aux demandes de remise, comparaisons concurrentielles et objections tarifaires sans dégrader la valeur de l'offre.

5. Négocier sans céder inutilement

Identifier ses marges de manœuvre, préparer ses concessions et demander des contreparties adaptées.

6. Défendre son prix avec assurance

Renforcer sa posture commerciale, gérer la pression client et conclure un accord équilibré.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant mieux défendre son prix, limiter les concessions et gagner en impact dans les discussions tarifaires

PUBLIC CIBLE

- Toute personne amenée à vendre ou négocier un prix

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

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

PEDAGOGIE

- Approche pragmatique basée sur des cas concrets, simulations et mises en situation. Les participants travaillent leur propre discours prix, s'entraînent à répondre aux objections tarifaires et repartent avec des outils opérationnels : checklists, guide de discours commercial, analyse concurrentielle et plan d'opportunité.