

## Négocier et vendre son prix

Une affaire n'est pas gagnée tant qu'elle n'est pas signée et le chemin est parfois long jusqu'à la conclusion. Pour conclure à son avantage, il est préférable de se préparer, maîtriser les techniques et apprendre à déjouer les pièges éventuels.

Cette formation donne des méthodes directement applicables pour préparer ses négociations avec stratégie, maîtriser les techniques en face à face et conclure des affaires à bonne marge.

### POINTS FORTS

Des cas concrets de négociation décortiqués

Des modèles d'argumentation à exploiter

### OBJECTIFS

Créer l'indispensable relation de confiance avec le client

Maîtriser les étapes et les techniques de la négociation

Argumenter, lever les objections, défendre son offre et vendre son prix

## INFOS PRATIQUES

Formation professionnelle inter-entreprises personnalisable en intra-entreprise

Durée : 1 jour (7 h) en présentiel

Groupe de 8 participants maximum

Prérequis : Aucun



### PROFILS

Tous les commerciaux et chargés d'affaires

**Réf. FC09**

Prix INTER : 690 €HT (Dates et disponibilités sur demande)

Package INTRA : 1 230 €HT (Dans vos locaux : Groupe de 8 personnes maximum)

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Dialogue, partages d'expériences, échanges en plénière, mises en situation, tests d'autodiagnostic.

## FORMATEURS

Nos consultants formateurs et animateurs sont des experts reconnus de l'action commerciale. Ils interviennent régulièrement en entreprise pour animer et piloter des actions de développement aux côtés des forces de vente.

# Programme de la formation

## Introduction

Un autodiagnostic pour se situer et préciser ses attentes.  
Echange d'expériences

**1**

### Le schéma de la négociation

La phase de découverte

Quelles questions poser ? Cerner les réelles motivations et besoins du client

Établir un diagnostic

Savoir reformuler

La phase d'argumentation

Bâtir l'offre initiale

Bâtir ses argumentaires, les avantages et bénéfices client

Les règles de la négociation

Les critères d'achat du client

La réponse aux objections

Les 10 commandements

Les curseurs du pouvoir

Les contreparties possibles

**2**

### Vendre mon prix

Les éléments constitutifs du prix

Les méthodes et astuces pour défendre et vendre mon prix

Vendre les produits complémentaires

**3**

### Piloter la conclusion

Les techniques de précommande

Eviter les impasses

Prendre la commande

Moi au sein du groupe, je fixe mon propre CAP (le Cadre de mon Action de Progrès) et je m'engage dès maintenant dans sa réalisation sur le terrain.