Négociation Niveau 2 : Défendre son prix et ses marges

Durée : 2 jours, 14h **Tarif :** 980 € HT

Réf : C0511

Points forts : Réalisez cette formation sur-mesure pour vos commerciaux !

Objectifs

- **Préparer** efficacement ses négociations pour conclure des accords profitables
- **Présenter** les différents éléments du prix pour mieux défendre ses marges
- **Résister** à la pression des acheteurs et des prospects.

Programme

▶ **Mieux comprendre l'impact économique de la négociation de la marge**

- Équilibrer les relations acheteur-vendeur
- Comprendre le mode de fonctionnement de l'acheteur, ses attentes et son objectif

▶ **Préparer sa négociation**

- Fixer l'objectif et définir les marges de manœuvre : l'hypothèse basse/haute, les points limites
- La préparation des arguments : les éléments composant le prix, les avantages concurrentiels distinctifs, la grille d'analyse de la situation de négociation

▶ **Défendre son prix et sa marge**

- Quand et comment présenter son prix avec calme et assurance ?
- Savoir justifier et valoriser son prix : qualité, contenu, valeur ajoutée...
- Transformer le prix en « avantages » et « bénéfices »
- Vendre des « bénéfices » et non « un prix »
- Répondre aux objections prix du client (reformulation, redéfinition, engagement...)
- Argumenter et convaincre : être clair, précis, savoir écouter et influencer

▶ **Décoder la stratégie de l'acheteur pour y faire face**

- Troc, marchandage, chantage, menace, dévalorisation, dilemme
- Du chantage à la rupture
- La mise en avant des enjeux et intérêts réciproques : le client partenaire

▶ **Conclure un accord profitable**

- Souligner, chiffrer, rappeler les concessions consenties
- Obtenir une contrepartie à toute concession
- Conclure : la reformulation de l'attente principale, le moment opportun, la « dernière » question, la mise en situation.

Démarche pédagogique

Cette formation privilégie une méthode pédagogique résolument participative reposant sur des cas pratiques traitant de la construction d'un argumentaire type de défense du prix. Les différentes méthodes de défense des marges sont présentées de manière opérationnelle et concrète
Des mises en situation permettent un entraînement efficace aux différentes techniques de négociation.

Formateur :
Intervenant sénior en développement et organisation commerciale.
Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.

Public

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, chargés d'affaires qui souhaitent se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences.

Prérequis

Il est conseillé d'avoir une bonne pratique des techniques de vente et de négociation ou de suivre les modules du cycle 1 « **Les fondamentaux de la vente** ».

194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

www.ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CONTACT
Isabelle PROTAIS
02.35.59.44.17
isabelle.protais@ceppic.fr

Négociation Niveau 2 : Défendre son prix et ses marges

Durée : 2 jours, 14h **Tarif :** 980 € HT

Réf : C0511

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter

194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

www.ceppic.fr

Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CONTACT
Isabelle PROTAIS
02.35.59.44.17
isabelle.protais@ceppic.fr