



Négocier et Défendre ses prix

(Parcours en présentiel et distanciel)

Organisme de formation : Qwantiq

Public : Commerciaux

2 jours + 3 modules Teams (3x90')

Programme du Parcours :

→ **Formation de 2 jours en présentiel au CIFL : 05 et 06 novembre 2024**

Objectif : Conférer la capacité à vendre la valeur et à négocier

Thèmes développés :

1. Comprendre les motivations d'achat d'un client
2. Comprendre les motivations d'un acheteur professionnel
3. Identifier les différentes tactiques de l'acheteur
4. Adapter sa posture au profil de l'acheteur
5. Présenter et valoriser une offre globale en marginalisant le prix
6. Présenter une offre "minimisée" dans l'univers du client
7. Traiter l'objection "C'est trop cher !"
8. Résister au marchandage
9. Pratiquer la remise micrométrique
10. Fixer des limites
11. Accepter la rupture
12. Conclure sur une demande de contrepartie

→ **Training intensif avec 3 modules en distanciel (3x90mn)**

18 novembre 2024 (2 modules de 90') : 09h00 – 10h30 (pause) 11h00 – 12h30

22 novembre 2024 (1 module de 90') : 09h00 – 10h30

Objectif : Entraîner régulièrement les commerciaux à distance via Teams pour acquérir les réflexes et booster la montée en compétences

Vos commerciaux s'entraîneront à mettre en pratique toutes les techniques abordées lors de la formation initiale : Partage des retours d'expérience. Rappel sous forme de Quiz. Mise en évidence des bonnes pratiques. Entraînements sur cas concrets. Jeux de rôle. Travail complémentaire sur les zones mal maîtrisées.

Pédagogie Exercices méthodologiques. Exemples commentés. Exercices d'appropriation en sous-groupes (Breakout sessions). Entraînements. Jeux de rôle. Débriefing. Evaluation des acquis pendant la formation et fin.

Coût de la formation du Parcours (2 jours + 3 modules de 90') : 975 € HT / pers.

Présentiel : salle, équipement et déjeuner des 6 participants pris en charge par le CIFL.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise. Prise en charge possible par votre OPCO.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - vous renseigner