



Défendre ses prix

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Durée : 2 jours

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

Contexte ciblé : Les interlocuteurs de vos commerciaux exercent de plus en plus de pression sur les prix et cherchent à obtenir des remises qui mettent à mal les marges de votre entreprise.

Vous faites, dans ce contexte, le constat que ces comportements d'acheteur déstabilisent vos forces de vente qui résistent très mal à cette agressivité et ont beaucoup de mal à négocier des contreparties.

Ce séminaire met en avant les techniques et les postures pour sortir gagnant de ces situations.

Programme de la formation :

- Comprendre les motivations d'achat d'un client
- Comprendre les motivations d'un acheteur professionnel
- Identifier les différentes tactiques de l'acheteur
- Adapter sa posture au profil de l'acheteur
- Présenter et valoriser une offre globale en marginalisant le prix
- Présenter une offre «minimisée» dans l'univers du client
- Traiter l'objection «C'est trop cher !»
- Résister au marchandage
- Pratiquer la remise micrométrique
- Fixer des limites
- Accepter la rupture

Lieu de la formation : Bureaux du CIFL – 2ème étage de la Tour des Associations
28, rue Saint Dominique - 75007 Paris (Métro / RER C / Parking : Invalides) Tél : 01 44 18 98 62

Coût de la formation : 650 € HT / pers. - salle, équipement et déjeuners des participants pris en charge par le CIFL

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise - prise en charge possible par votre OPCA.

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