Parcours Négocier et Défendre ses prix

(Parcours distanciel)

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux

Programme de 5 modules (5 x90')
et de 3 Training Intensif (3 x90')

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

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 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.

Le groupe de 6 participants est connecté à l'aide de Teams

Programme de la formation des 8 modules :

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

Dates :

Modules 1 et 2 – 21 mai 2024 : 09h00 - 10h30 (pause) 11h00 - 12h30
Modules 3 et 4 – 28 mai 2024 : 14h00 - 15h30 (pause) 16h00 - 17h30
Modules 5 et 6 – 04 juin 2024 : 14h00 - 15h30 (pause) 16h00 - 17h30
Modules 7 et 8 – 07 juin 2024 : 09h00 - 10h30 (pause) 11h00 - 12h30

Coût des 8 modules en distanciel : 975 € HT / pers.
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*