



Vente & négociation

Défendre son prix

Objectifs

Faire le lien entre comportement et défense du prix.
Connaître et savoir utiliser les techniques de présentation du prix.
Adapter stratégie et comportement face au marchandage.

Thèmes principaux

Mesurer les enjeux en présence
Comprendre et savoir gérer ses freins face au prix
Préparer la présentation du prix : un facteur clé de succès
Appliquer les règles d'or de la vente du prix
Faire face au marchandage et aux situations de tension

Cible

Commercial, ingénieur commercial, conseiller de vente, assistant commercial.

Nombre de participants : 12 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de formation – 8 personnes maximum, 4 personnes minimum pour les modules de training

Modalités pédagogiques : selon les objectifs et le parcours pédagogique : apports de méthodologie et d'outils, jeux de rôles, simulations, vidéos, utilisation du e-learning, du social learning...

Durée et séquençement, modalités tarifaires, modalités d'évaluation : à étudier avec vous en fonction de votre contexte, de vos objectifs, de vos outils internes