



### 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

Vente &