



LBPERFORMANCE

Programme de formation

Défendre son prix

Durée : 2 jours (14 heures)

16 avenue des 3 fontaines
44500 La Baule
Port : 06 21 08 39 59
Tél : 02 44 07 15 51
laurencebriand@lbperformance.fr

TARIF INTER : 1 350 € HT par participant

SUR MESURE : Contactez-nous pour une formation pour vos collaborateurs

Les objectifs de la formation :

- Maîtriser les techniques pour défendre ses marges et son prix
- Développer son assertivité
- Résister à la pression du client
- Gérer les situations difficiles avec sérénité et efficacité
- Renverser les rapports de force
- Instaurer une relation de partenariat

Programme de formation :

1 savoir valoriser son prix

- Ce que ça vaut et non ce que ça coûte
- Donner de la valeur à son prix en valorisant toutes ses dimensions
- Connaître le positionnement prix de ses concurrents
- Savoir valoriser son prix par rapport à celui des concurrents

Mise en situation : exercice comment présenter son prix

2 Gagner en assertivité

- « Ni paillason, ni hérisson »
- Renforcer l'efficacité de sa posture commerciale
- Identifier ses points faibles
- Capitaliser et développer ses points forts

Mise en situation : débiter avec assertivité l'entretien de vente

3 identifier les stratégies des acheteurs pour en éviter les pièges

- Comprendre les attentes des acheteurs.
- Identifier les stratégies types : menace, ultimatum, dévalorisation, dilemme
- Apprendre à déjouer les pièges
- Ne pas faire perdre la face à son interlocuteur

Mises en situation : simulations entretien de vente

4 Traiter les objections liées au prix avec efficacité et sérénité

- Les techniques de présentation de prix pour éviter les objections
- Valoriser les services « plus » ou comprendre le principe des services périphériques inclus dans le prix
- Obtenir des contre-parties

Mises en situation : étude de cas

5 savoir terminer positivement une négociation

- Négociation gagnant-gagnant
- Un engagement partagé
- Respecter ses engagements
- Assurer le suivi

Mises en situation : échanges de bonnes pratiques

Pour qui : Commercial, technico-commercial, qui souhaite se perfectionner en intégrant de nouvelles compétences

Prérequis : pratique des techniques de vente

Durée :

2 jours (à suivre)

Méthodes pédagogiques :

La plupart des formations destinées à des collaborateurs expérimentés s'avèrent peu efficaces car elles n'intègrent pas suffisamment les principes éducatifs adaptés aux adultes dans un contexte professionnel.

Les adultes n'apprennent pas de la même manière que les enfants et former n'est pas enseigner pour 4 raisons :

- L'adulte déteste les prises de conscience douloureuses
- L'adulte ne mémorise pas comme les enfants
- L'adulte n'accepte pas les idées toutes faites
- L'adulte a besoin d'être convaincu

C'est la raison pour laquelle nous mettons les participants en situation de réussite et nous nous appuyons sur leur expérience, leur esprit critique et les situations de leur quotidien pour générer une posture de co-construction permettant de créer un contenu pertinent pour atteindre les objectifs visés.

Mises en situation, cas pratique, jeux de rôle et débriefing sur un mode déductif.

Outils : paperboard, vidéo-projecteur, écran, accès internet

Profil de l'animateur :

Expert vente et négociation

Evaluation de la formation :

Une évaluation à chaud sera réalisée à l'issue des 2 jours de formation. Une attestation est remise à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situations de handicap :

Etude préalable afin de veiller à adapter les locaux, les moyens pédagogiques au public en situation de handicap. LB Performance se tourne vers des partenaires spécialisés au cas par cas afin de répondre à chaque situation.

Délais d'inscription :

7 jours avant le début de la formation selon disponibilité.

Taux de satisfaction des participants : 80.40%

Contact : Laurence Briand : 06 21 08 39 59