



PROGRAMME

Formation Techniques
Négociation du prix &
Défense de l'offre

TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES

SOFT SKILLS

MARQUE EMPLOYEUR

HANDICAP

PARCOURS CERTIFIANTS

PRÉVENTION

CENTRE

DE FORMATION PROFESSIONNELLE

depuis 2007

Qualiopi
processus certifié

Certification qualité délivrée au titre
de la catégorie «Actions de formation»

PARMI NOS THÉMATIQUES

Devictio
formations

Informatique & Management

- Informatique / Bureautique
- PAO - 3D - Vidéo
- Web / E-Marketing
- Management / Communication
- Juridique / Comptabilité
- Commercial/Efficacité professionnelle
- Handicap
- QVCT / RPS
- Marque employeur
- Parcours certifiants

MAGNIS
FORMATION
by Devictio

Sécurité & Prévention

- AIPR
- SST (Sauveteur Secouriste du Travail) / MAC SST
- Habilitations électriques
- CACES
- Manipulation d'extincteurs
- Hygiène alimentaire
- Travail en hauteur
- CSE SSCT
- Geste & posture TMS
- Sécurité Incendie

Pixio
by Devictio

E-Learning & Développement personnel

- Langues étrangères
- Développement commercial DISC & WPMOT
- Développement personnel
- E-learning
- Marketing Entreprise
- Parcours en digital

DES FORMATIONS

QUALIFIANTES ET CERTIFIANTES



“ Tous nos formateurs sont des consultants et des professionnels **experts** dans leur domaine d'intervention [...] ”

VOUS ÊTES

Une entreprise et vous souhaitez développer les compétences de vos salariés ? Renforcer votre marque employeur ? Renforcer la prévention et la sécurité dans vos locaux ?

Un particulier (salarié ou demandeur d'emploi) et vous souhaitez acquérir ou renforcer vos compétences sur les outils informatiques, en soft skills ou en développement personnel ? Obtenir une certification professionnelle ?

NOS SOLUTIONS

Formation en groupe ou sur-mesure, en centre ou sur site. Présentiel, distanciel, e-learning, apprentissage mixte (blended learning). Nos stages comprennent des mises en situation et de nombreux travaux pratiques. Nos certifications professionnelles vous permettront de mettre en avant votre expertise.

NOS FORMATEURS

Nos formateurs sont à la fois professionnels et intervenants, ils vous font bénéficier de leur expérience professionnelle cumulée à leur compétence pédagogique. Quel que soit votre niveau, ils sauront vous écouter et vous accompagner pour vous aider à acquérir toutes les compétences nécessaires.

FAITES NOUS PART DE VOTRE PROJET

04 72 64 25 19

formation@devictio.fr

Formation Techniques Négociation du prix & Défense de l'offre

D[®]

Référence : CENEG459

Nombre de stagiaires max : 5

Public en situation de handicap :

Notre organisme est charté Handicap +. Chaque apprenant en situation de handicap peut effectuer une demande d'adaptation de sa formation à l'adresse suivante : handicap@devictio.fr

Public visé :

Commerciaux ayant déjà une première expérience ou confirmés (en BtoB ou BtoC), commerciaux debout ou assis, télévendeurs, managers commerciaux, animateurs, équipes de vente par rapport à des objectifs conjoncturels.

Objectifs :

Savoir faire face techniquement et psychologiquement à la négociation de prix imposée par le client.
Etre capable de défendre le prix de ce que l'on vend, le valoriser.

Compétences visées :

Professionaliser son approche de la négociation
Acquérir des méthodes et outils structurants
Améliorer les marges
Réussir une campagne de vente

Moyens techniques et pédagogiques :

Mises en situation par le biais d'exercices.
Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.
Un ordinateur par personne.
Support de cours remis sur clé USB ou en format papier à la fin de la formation.

Modalités d'évaluation :

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de votre formation afin d'attester l'acquisition de connaissances. Exercice de synthèse.

Validation de la formation :

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Pré-requis : Avoir au moins une 1ère expérience de la vente ou de l'appui à la vente, directe ou indirects

Durée : 2 jour(s) / 14 heures

Points abordés :

Qu'est-ce que le prix ?

- Définition juridique
- Aspects objectifs
- Aperçu sur le marketing mix
- La notion de prix et d'échange
- Aspects subjectifs

Le principe de la globalité de l'offre

- Le concept d'offre
- Les composantes principales
- Les composantes secondaires
- Les composantes périphériques
- Aider à analyser le prix

Les valeurs client de mon offre

- Qu'est-ce que le client achète ?
- La différence entre la demande et le besoin
- S'inscrire dans le projet client
- Savoir être synthétique
- Savoir délivrer un argument de manière percutante

Les techniques de présentation du prix

- La scénarisation du prix

- Le story telling du client
- 12 techniques et astuces de présentation du prix

Les clefs de la réussite d'une négociation

- Les rapports de force définis
- Les alternatives pour le client
- Approfondir le besoin client
- Évoluer sur un échiquier, changer d'échiquier

La réponse aux objections prix

- L'analyse des objections
- Les techniques de réponse
- Entraînement

Application et entraînement personnel à chaque étape

Mise en pratique

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1590 €* (795 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

FINANCEMENT



COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

IL EXISTE PLUSIEURS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Pôle Emploi)
- FNE-Formation
- Fonds d'assurances formations (FAF)
- Contrats cadres
- Opérateurs de compétences (OPCO)
- Plan de Développement des compétences



CONTACTEZ NOUS !

04 72 64 25 19



magnis-formation.fr



pixio-formation.fr



devictio.fr

CENTRE

DE FORMATION PROFESSIONNELLE

📍 12 place Bir Hakeim - 69003 Lyon (siège)

📍 57 rue d'Amsterdam - 75008 Paris

✉ formation@devictio.fr

f facebook.com/organisme.de.formation

in fr.linkedin.com/company/devictio

📷 instagram.com/devictioformations