



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

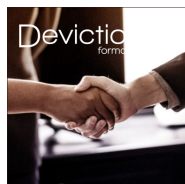
N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

Formation Techniques Négociation du prix & Défense de l'offre



Référence : CENEG459

Nombre de stagiaires max : 5

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.

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

TOSA[®] Centre Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

LE PRINCIPE DE LA GLOBALITE 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 PRESENTATION DU PRIX

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

LES CLEFS DE LA REUSSITE D'UNE NEGOCIATION

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

LA REPONSE AUX OBJECTIONS PRIX

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

APPLICATION ET ENTRAINEMENT PERSONNEL A CHAQUE ETAPE

TOSA[®] Centre
Agréé

CERTIPORT[®]
AUTHORIZED TESTING CENTER

INFORMATIQUE MANAGEMENT



Devictio Formations[®]
12 Place Bir Hakeim
69003 Lyon

04 72 64 25 19
09 72 14 73 95

www.devictio.fr
formation@devictio.fr

N° Déclaration :
82 691 378 669

Code NAF :
8559A

SIRET :
498 295 005 00033

TVA intra-communautaire :
FR 82 498 295 005

NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1490 €* (745 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA

NOUS CONTACTER

