

Objectifs

Comprendre les effets d'un effort sur le prix dans la rentabilité d'une affaire
Gagner en assurance et en confiance
Disposer d'outils et méthodes efficaces pour préparer la négociation sur les prix
Négocier des contreparties.

Public

Commerciaux

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail

1. Construire les bases de la négociation pour le vendeur

Bien établir les définitions de prix et de marge
Identifier les composantes de l'accord à trouver
Identifier les objectifs de la négociation pour son interlocuteur
Clarifier les points de résistance par une écoute adaptée

2. Rechercher les plages d'accord

Argumenter, défendre ses positions et mettre en avant les bénéfices client
Résister à la pression des acheteurs
Évaluer les marges de manœuvre dans le contexte
Gérer les tensions relationnelles en situation de négociation

3. Obtenir des contreparties

Distinguer le négociable du non-négociable
Valoriser financièrement les concessions
Anticiper et déjouer les pièges des acheteurs
Trouver le bon compromis entre relation préservée et résultat
Mettre en valeur ses concessions et rappeler rapidement les contreparties
Conclure et conforter la vente
Entériner les accords

Suivre et accompagner la relation dans la durée


Tenir ses engagements dans le temps
Voir la négociation et l'accord comme le renforcement de la relation
Centraliser pour partager l'information
Tisser des liens durables, positifs et constructifs avec ses clients

Méthode d'évaluation et d'animation

Autodiagnostic
Mises en situations filmées
Travail pour construire les réponses aux pièges des acheteurs
S'entraîner à traiter les objections prix
Développer son écoute active pour lever les blocages

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/defendre-ses-prix-et-ses-marges.html>

Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)



Défendre ses prix et ses marges

devop

Construire et jouer un scénario de négociation

Consulter cette formation en ligne : <https://www.devop.pro/formation/defendre-ses-prix-et-ses-marges.html>
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre [formulaire de demande rapide](#)