Défendre son prix et valoriser son offre



Objectifs

Défendre et valoriser son offre à chaque demande d'effort tout en maintenant la pérennité de la relation client Apprendre à dire non avec assertivité Améliorez vos marges

Public

Commerciaux et managers

Pas de pré-requis

Axes de travail

1. Démystifier l'importance du prix dans la négociation

Comprendre l'impact économique des remises pour son entreprise Comprendre pourquoi nous assistons à une banalisation de la négociation sur les prix Comprendre pourquoi un « prix bas » est de moins en moins le seul critère qui remportera la vente Comprendre la logique du métier d'acheteur

2. Préparer l'entretien de négociation tarifaire

Développer une stratégie de négociation assortie d'un objectif final
Fixer à l'avance ses marges de négociation, son seuil de rupture, les contreparties à obtenir
Évaluer les solutions alternatives en cas de blocage de la négociation
Anticiper les techniques habituelles utilisées par les acheteurs professionnels pour déstabiliser et arracher des concessions importantes en termes de prix

3. Maîtriser les différentes phases de la négociation

Établir immédiatement un équilibre psychologique avec l'acheteur Poser les bases nécessaires au déroulement d'un échange constructif Développer une écoute réciproque Défendre efficacement ses tarifs et ses marges Résister aux différentes tentatives de pression et de manipulation Négocier pas à pas, tout en appliquant avec fermeté la règle du « donnant-donnant » Conclure en fixant avec assertivité la suite des évènements

Animation

80% du temps consacré à la mise en pratique Prise de conscience de ses propres comportements à travers des exercices Simulations pour se préparer à l'argumentation de ses prix et aux réponses aux objections. Alternance de méthodes et de mise en application sur des cas concrets et sur les cas réels des participants Plan de développement personnel en fin de session