Défendre son prix et ses marges

contact@antara.fr
06.24.89.08.29

Objectifs

Acquérir les techniques opérationnelles pour vendre son prix et défendre sa marge.

Intégrer les techniques de négociations pour accroître la rentabilité des ventes.

Public

Commerciaux, technico commerciaux, vendeurs, ingénieurs d'affaires

Pré requis

Aucun

Durée

3 jours

Programme

Valoriser ses produits, sa société, son image

Soigner sa présentation
Valoriser et agir de façon enjouée
Se différencier de la concurrence
Les techniques

Préparer efficacement l'entretien

Se fixer un objectif
Intégrer la matrice des objectifs
Les limites de la négociation
Connaître l'impact du prix sur sa marge

Défendre son prix

Valoriser et justifier son prix pour mieux le défendre
Techniques pour annoncer son prix avec assurance
S'écarter du prix pour engager les avantages
Vendre des bénéfices, une valeur ajoutée
S'affirmer, oser dire « non » sans agressivité

Éléments pour convaincre et négocier

Les techniques pour maîtriser la négociation
Le professionnalisme
Les concessions

Conclure la vente

Méthodes et astuces
Gérer un refus ou un accord
Prise de congé et fidélisation

Assimiler les points clés de la réussite commerciale

Pièges et techniques des acheteurs

Les différentes méthodes
Les erreurs à éviter
Faire face aux situations difficiles

Problème des objections « prix »

Les techniques
Les méthodes pour répondre à l'objection

Méthodes pédagogiques

Méthode de mise en situation professionnelle intensive, filmée et analysée en séquence.

Apport de connaissances théoriques.

Études de cas travaillées en groupe et individuellement.

Antara Formation

25-29 rue de Saurupt
54000 Nancy