

# La vente du prix

## Participants

Commerciaux itinérants et sédentaires, ingénieurs d'affaires...

**Durée** : 2 jours

**Prix** : 800€ ht / personne hors déjeuners et frais de séjour.

## Objectifs

- Défendre ses prix de vente et sa marge en sachant valoriser son offre.
- Présenter le prix et faire face au marchandage concurrentiel.

## Méthodes pédagogiques

- Quiz.
- Etude d'un cas concret.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Elaboration d'un plan d'actions personnel pour chaque participant.

## Contenu de la formation

### Le prix et son environnement

- Les résistances face au prix
- L'approche et les comportements face à un acheteur

### La vente du prix

- L'impact d'une remise sur ses objectifs
- Les avantages de son offre
- Les techniques de présentation du prix
- Le prix dans la rédaction d'une offre

### Les offres concurrentes

- Les coûts cachés
- Le positionnement de son offre
- Vendre la différence

### L'objection prix

- Les freins de l'acheteur
- Le traitement de l'objection prix

### Les exercices d'application

## Cette formation s'inscrit dans un cursus comprenant 5 étapes

- ✓ La prospection téléphone
- ✓ Les techniques de négociation – Fondamentaux
- ✓ La vente du prix

- ✓ Organiser et gérer son activité commerciale
- ✓ Du comportement de vente au style d'achat

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

[fcastano@adepe.com](mailto:fcastano@adepe.com)

**Tel : 01 60 13 51 00**

**www.adepe.com**

## Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez préparer la phase prix dans vos offres et vos négociations.

Vous êtes capable d'utiliser des techniques de présentation du prix adaptées à votre contexte.

Vous savez traiter les objections ayant trait au prix.