

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

Pour vous inscrire ou avoir plus d'informations :

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.