

Défendre ses prix et ses marges



PRÉSENTIEL

FAIRE LE POINT SUR SES APTITUDES

- Tester sa communication
- Valider la pertinence de la découverte de la problématique du client
- Savoir repérer les structures cérébrales de son interlocuteur
- Tester et développer son assertivité

PRÉPARER SA STRATEGIE DE NEGOCIATION

- Analyser les rapports de force client / fournisseur
- Utiliser une matrice de positionnement par rapport à la concurrence
- Déterminer le groupe de décision chez le client

MAÎTRISER LES REGLES D'OR DE LA DEFENSE DES MARGES

- Optimiser le démarrage de la négociation
- Organiser ses lignes de défense
- Préparer des matrices de contrepartie et concession
- Être percutant dans la négociation
- Savoir conclure
- Déjouer les pièges des acheteurs
- Sortir des situations de blocage

OBJECTIFS

- Préparer ses entretiens
- Développer ses aptitudes
- Faire face aux acheteurs
- Amener le client à la signature avec la meilleure marge

PRÉ-REQUIS

- Être en situation de vente

PUBLIC

- Commerciaux, ingénieurs d'affaires, toute personne amenée à négocier

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

- Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

- Méthodes actives et participatives
- Apports théoriques (10%), mises en pratique (70%) et échanges (20%)
- Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

- 4 rappels de contenu envoyés par mail
- Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

- Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

- Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle..

Évaluation de la formation

- Questionnaire de satisfaction
- Synthèse de fin de formation

VALIDATION

- Attestation de fin de formation
- Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

- Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

- Cf Planning

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...