

N° du stage : 11 et 12

Défendre son prix et ses marges

Prouver au client la valeur de notre offre

Savoir défendre son prix en chiffrant ses différentes composantes. Transformer son produit/service en gain pour le client. Sortir du prix pour valoriser son offre. Acquérir les méthodes, les techniques et les outils permettant de mieux résister à la pression du prix et de se comparer avantageusement avec un concurrent moins cher.

Les Thèmes abordés

Thème 1

Appréhender le client dans son rôle : techniques et psychologie de l'acheteur

Thème 2

Chiffrer les gains de son offre : méthode papier crayon

Thème 3

Sortir du prix : motivations d'achat et profil client

Thème 4

Remporter le match face à un concurrent moins cher : méthode Ai/Ia

Thème 5

Conclure efficacement : méthodes de conclusion pro active

Formation en groupe

- 8 participants au maximum pour une bonne assimilation et une application immédiate des principes sur la situation personnelle des participants
- Travaux pratiques et exercices sur la situation personnelle des participants
- Etudes de cas, simulations filmées dans le cadre de jeux de rôle
- Autoévaluation et mise en place du plan d'action de progrès

2 jours

Plan d'action de progrès

- Mise en œuvre des acquis en situation professionnelle

Échanges mails avec le formateur

Coaching

- Retours sur le plan d'action de progrès
- Reprise des points que le participant souhaite approfondir
- Validation du cursus et envoi du certificat EVOLUTIS