

Défendre son CA et conserver ses marges

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Dans un contexte concurrentiel de plus en plus impactant pour la rentabilité et la pérennité de l'entreprise, savoir bien argumenter et présenter son prix et défendre sa marge représente un challenge pour les commerciaux. Cette formation pratique aidera les commerciaux à avoir les bons outils pour parvenir à relever ce défi face à des acheteurs professionnels

OBJECTIFS

- Identifier son comportement face au prix
- Utiliser les techniques et méthodes pour gagner en assurance et faire évoluer son comportement
- Présenter le prix dans l'ensemble de l'offre et comprendre le profil des interlocuteurs
- Appliquer les techniques de présentation du prix et prendre en compte la motivation d'achat
- Distinguer les pièges des acheteurs professionnels

PUBLIC

Tous profil commercial.

PRE-REQUIS

- Il n'y a pas de pré-requis nécessaire pour suivre cette formation. Il est seulement préférable que le participant soit familiarisé à la gestion de projet ou d'avoir travaillé dans un environnement projet. Pour passer la certification, vous devez vous inscrire et déposer un dossier de candidature sur le site du PMI.
- La lecture des documents de PréFormation est recommandée.

PROGRAMME

- Le prix et les croyances du vendeur
- Préparer efficacement la vente de son prix en construisant une démonstration économique
- Intégrer le processus d'achat et de décision
- Réussir la présentation de son prix
- Les erreurs à éviter et les techniques à préconiser
- Comment rendre impactant un prix dans une offre écrite
- Traiter l'objection "marchandage" et apprendre à résister pour préserver la relation
- Le schéma de traitement de l'objection appliqué au prix
- Evaluer le coût d'une concession
- Traiter les objections prix par rapport à la concurrence
- Convaincre des bénéfices apportés et des pertes en moins
- Savoir être empathique et projectif dans les moments clé de l'entretien

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Défendre son CA et conserver ses marges](#)

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYVPRIX**

☎ 01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
29/11/2018

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie **100% SATISFACTION**

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.