

Défendre ses prix et ses marges

Défendez vos prix et vos marges pour gagner en performance

Durée : 7.00 heures (1.00 jour)

Profils des stagiaires

- Technico-Commerciaux Sédentaires
- Technico-Commerciaux Itinérants

Prérequis

- Toute personne en relation commerciale avec des clients ou prospects

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux de la communication commerciale
- Découvrir les besoins et les attentes des clients
- Maîtriser son offre produits pour ne pas vendre du "prix"
- Construire des argumentaires technico-commerciaux efficaces
- Connaître les principes de la négociation

Contenu de la formation

- Connaître les fondamentaux des techniques de vente
 - Maîtriser sa communication
 - Développer ses qualités de questionnement
 - Identifier les étapes d'un entretien de vente en face à face
 - Identifier les étapes d'un entretien de vente au téléphone
- Identifier les spécificités de la vente de produits techniques
 - Développer sa capacité d'auto-formation technique
 - Connaître les grandes typologies d'acheteurs
 - Connaître et utiliser la technique du C.A.P. pour argumenter

- Etre à l'aise en négociation dans toutes circonstances
 - Connaître la technique des 3 C en négociation
 - Gérer les concessions, les marges de manoeuvre et les contreparties
 - Traiter positivement toutes objections
 - Identifier les 4 analyses possibles de l'objection prix
 - Connaître les principales techniques de conclusion

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti consultant formateur Directeur associé H2R Formation ou formateur expert du domaine

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Jeux de rôle.
- Quiz en salle sur une plateforme digitale collaborative.
- Mise à disposition en ligne sur l'extranet dédié de chaque stagiaire de supports de fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.