

### Durée :

2 jours / 14 heures

### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les effets d'un effort de prix ou de conditions de paiement sur la rentabilité de la vente.
- S'approprier une méthode simple pour préparer et argumenter toute négociation.
- Maîtriser ses avantages concurrentiels et la valeur de son offre.
- Disposer des outils appropriés pour défendre ses propositions et résister aux pressions du client.

### Public :

Toute personne amenée à proposer des solutions à des clients et à les négocier en face à face

### Contenu pédagogique :

#### Mieux comprendre l'enjeu économique de la marge

Equilibrer les relations acheteur-vendeur  
Comprendre le mode de fonctionnement de l'acheteur : ses attentes, son objectif, ses missions  
Mesurer les conséquences économiques d'une remise

#### Préparer sa négociation

Fixer l'objectif

Préparer les arguments : prix, avantages concurrentiels, offres spécifiques,

#### Défendre son prix et sa marge

Assumer la valeur de sa proposition  
Savoir justifier et valoriser son prix : qualité, contenu, valeur ajoutée...  
Transformer le prix en avantages et bénéfices  
Vendre des bénéfices et non un prix  
Répondre aux objections prix du client (reformulation, redéfinition, engagement...)  
Argumenter et convaincre : être clair, précis, savoir écouter et conclure

### Pré-requis :

Aucun

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

#### Décoder la stratégie de l'acheteur pour y faire face

Troc, marchandage, chantage, menace, dévalorisation, dilemme  
Du chantage à la rupture  
La mise en avant des enjeux et intérêts réciproques : le client partenaire

#### Conclure un accord profitable

Souligner, chiffrer, rappeler les concessions consenties  
Obtenir une contrepartie à toute concession  
Conclure :  
la reformulation de l'attente principale,  
le moment opportun,  
la « dernière » question,  
la mise en situation.

### Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
  - **participative**, basée sur le questionnement des participants
  - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

### Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : exposé, simulation, brainstorming, alternance d'apports théoriques et conceptuels, exercices collectifs, situations professionnelles reconstituées, mini sketches, cas pratiques...

Remise d'un support pédagogique

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid sous 4 mois.