

Tarif 2025 - Obstacle ou opportunités ?

Nouveau tarif : Moment décisif pour la réussite de l'année suivante

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Croire et adhérer au tarif 2025
Savoir l'argumenter auprès de ses clients
Maîtriser les bases de la négociation
Maîtriser les principales objections liées au prix

Croire et adhérer au tarif 2025

- Comprendre le tarif 2025
 - Les éléments factuels pour ce nouveau tarif
 - Transparence sur l'élaboration du tarif
- La relation prix et acte d'achat
- La relation prix service
- La relation prix produit
- L'utilisation du compte en T

Savoir annoncer et argumenter son prix

- L'impact du vendeur dans l'annonce du prix
- Osez annoncer son prix en toute transparence
 - Quels prix annoncer?
 - Comment l'annoncer?
 - Rompre? notre client acteur ?
- Écouter et intégrer la réaction de votre interlocuteur
- Savoir construire sur sa réponse
 - La force des mots?
 - L'importance des mots
 - L'utilisation de ses propres mots pour construire une issue favorable
- Argumenter en intégrant l'historique notre relation

Maîtriser les bases de la négociation

- L'attitude pour la réussite d'une bonne négociation
- L'importance de la préparation
- les différentes techniques de négociation
- Maîtriser la conclusion de l'entretien

Maîtriser les principales objections face au prix

- Quelles sont elles
- Faire de ces objections un tremplin

DURÉE

1 journée - 3 sessions de formation

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

TARIF

2090€ plus frais de déplacement - Outils pédagogiques : 30 €/participant

MOYENS D'ORGANISATION ET

DELAIS D'ACCES

Formation en présentiel
Organisation en fonction de l'accord avec notre client

METHODES MOBILISEES

Poster
Co apprentissage
Tour de table
Apport théorique
Echanges d'interactivité

EVALUATION, SUIVI ET

ACCOMPAGNEMENT

Évaluation début et fin de formation
Enquête de satisfaction
Fiche d'engagement
Évaluation à froid

INTERVENANT EXPERT

CLAUDE PRAS - EXPERT
CNEFOP