

## INTRODUCTION

Le tarif de vente et les marges sont au cœur du sujet de toute vente. De nombreux commerciaux excellent dans la relation avec leurs clients, réussissent à développer leur portefeuille mais peuvent se confronter à une rude négociation sur les prix. Or, la marge est ce qui assure la pérennité de l'entreprise. Cette formation vous aidera à comprendre ce qu'est la marge brute, à la différencier de la marge nette, et vous transmettra des méthodes pour poursuivre l'argumentation sur les prix de vente en consolidant la relation avec vos clients.

**PUBLIC :** Commerciaux confirmés souhaitant optimiser la rentabilité des ventes

**DURÉE :** 14 heures

### OBJECTIFS

Apprendre à faire face en souplesse à la pression des acheteurs sur les prix

Identifier l'ensemble des leviers pour aboutir à des accords profitables gagnant-gagnant

S'approprier les outils, les méthodes concrètes et les pratiques pour négocier le prix.

### PREREQUIS

Avoir une expérience commerciale

### Suivi de l'exécution et évaluation des résultats

Les évaluations sont orales, individuelles ou collectives et s'effectuent tout au long de la formation grâce aux exercices et aux mises en situation réalisées.

Une évaluation formative écrite est réalisée en fin de parcours

Une attestation de formation nominative est délivrée à chacun des participants

### Méthodes pédagogiques

Formation Action résolument orientée vers l'opérationnalité. 80% pratiques et 20% théorie.

Des exercices de calcul de prix/de marge seront proposés (pour vérifier la bonne maîtrise du calcul et revoir le cas échéant les notions de marge brute/marge nette) ; puis des simulations seront réalisées pour se préparer à l'argumentation de ses prix et aux réponses aux objections.

## PROGRAMME

### I / Les enjeux de la négociation sur les prix

Du côté du vendeur et du côté de l'acheteur

La connaissance de ses avantages concurrentiels et distinctifs

L'identification des leviers de négociation

La préparation des contreparties

### II / La valorisation de son offre (fond et forme)

Les techniques de présentation du prix et de ses conditions de vente

En entretien et dans une proposition écrite

### III / Le traitement spécifique des objections liées au prix

La négociation de contrepartie à toute demande de concession

La posture du négociateur gagnant

### IV / Mises en situation

Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en œuvre dans son entreprise

Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant

Bilan oral et évaluation à chaud

### Ressources pédagogiques

Un livret sera remis à chaque participant dans lequel ils retrouveront les exercices réalisés en salle.

Accès à l'extranet après la formation : documents en lien avec la formation mis en ligne, consultables et téléchargeables

Une équipe pédagogique dédiée pour votre accompagnement tout au long du processus administratif, pédagogique et financier de la formation.

Les Formations du Groupe Atout Plus sont réalisées par sa filiale la SARL ATOUT BUSINESS référencée DFPC : N°988/0532/16R. Cet enregistrement ne vaut pas agrément du Gouvernement Calédonien.

**Contact :** ATOUT PLUS GROUPE – 35 rue Porcheron, Nouméa, Q. Latin  
Tel +687.24.38.66 - formation@atoutplus.nc - www.atoutplus.nc