

Défendre son prix et ses marges

❖ ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1er jour : 9h30 / 12h30 - 13h30 / 17h30

2ème jour : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h

❖ PUBLIC CONCERNE

Chargé d'affaires, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux

❖ OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- > Maîtriser ses avantages concurrentiels et la valeur de son offre
- > Démontrer au client que la solution satisfait réellement aux besoins
- > Négocier avec l'acheteur pour aboutir à un prix équitable

❖ THEMES ABORDES

- > Maîtriser son offre pour lui donner de la valeur :
 - Maîtriser les caractéristiques de son offre globale
 - Analyser la concurrence, en déduire nos avantages
 - Identifier les besoins auxquels répondent ces avantages
- > Présenter sa proposition avec pertinence et conviction :
 - Argumenter pour répondre aux besoins validés
 - Assumer et annoncer clairement son prix
 - Mesurer les conséquences économiques de la remise
- > Connaître l'acheteur et savoir avec qui l'on négocie :
 - Comprendre l'acheteur, son métier et sa mission
 - Analyser le fonctionnement du groupe de décision
 - Désamorcer les tactiques extrêmes de l'acheteur
- > Négocier dans de bonnes conditions pour trouver un accord
 - Vérifier sa marge de manœuvre et les conditions de négociation
 - Choisir le bon style de négociation, privilégier le coopératif
 - Etager les concessions pour conclure gagnant-gagnant