

Valoriser vos produits & services Bien négocier les hausses de prix

*Connaitre et différencier la valeur de vos produits & services ?
Être préparé et entraîné à défendre les prix et négocier les augmentations*

PUBLIC CONCERNE

- ▶ Equipes commerciales et technico-commerciales

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- ▶ Bien identifier les éléments différenciants des produits et/ou services qu'ils vendent.
- ▶ Prendre conscience de la valeur réelle de ce qu'ils/elles vendent.
- ▶ Vaincre ses propres réticences à négocier une augmentation ou défendre un prix.
- ▶ Maîtriser les objections liées au prix.
- ▶ Utiliser les outils pratiques vu pendant la formation et les appliquer au quotidien.

PRE-REQUIS

Aucun pré requis particulier.

DUREE ET MODALITES PRATIQUES DE LA FORMATION

- ▶ Formations uniquement en Intra-entreprise.
- ▶ Présentiel recommandé, mais cette formation peut également se faire en distanciel (par ½ journées).
- ▶ Groupes de 8 à 10 stagiaires.
- ▶ Une à deux journées selon les besoins et la maturité commerciale de l'équipe.

+ en option une journée de rappel et de retour d'expérience 3 mois après la formation initiale.

- ▶ Langue(s) possibles : Français ou Anglais.

FORMATEURS

- ▶ Pilote de la formation : Jean-Bernard SALVAN – jbsalvan@topsconsult.com
06.11.93.20.52
- ▶ Notre équipe est exclusivement constituée de formateurs senior ayant tous occupé des postes de commercial terrain et de management commercial dans des entreprises en lien avec le secteur d'activité des stagiaires.

MOYENS PEDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Cette formation déjà éprouvée est systématiquement personnalisée à l'activité et au contexte de chaque entreprise.

Le déroulé de la formation comprend :

- ▶ **Une phase de préparation avec le client** pour
 - Identifier les éléments différenciants et ce qui fait la "valeur" des produits et services de l'entreprise.
 - Réunir les éléments factuels constituant le prix et l'argumentaire sur les hausses tarifaires.
- ▶ **Des apports théoriques (env. 40%) et méthodologiques** avec l'utilisation d'outils pratiques personnalisés au contexte de l'entreprise et réutilisables au quotidien par les stagiaires.
- ▶ **Une partie pratique importante (env. 60%)** avec de nombreux jeux de rôles et des mises en situation sur des cas réels de l'Entreprise.

Documents remis : l'ensemble des apports méthodologiques et outils pratiques sont remis aux stagiaires.

TARIF

- ▶ Chiffrage personnalisé selon options choisies → Nous consulter.

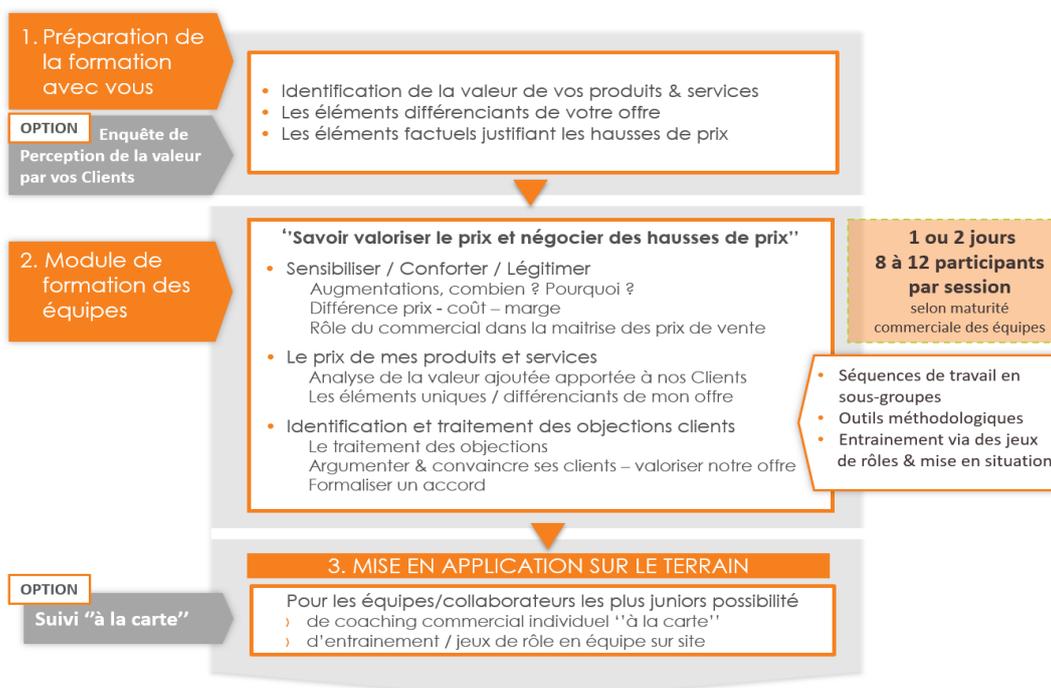
DISPONIBILITE DE REALISATION

Dans le mois qui suit la commande sous réserve de la disponibilité du/des formateur/trice(s).

MODALITES DE SUIVI ET MODE D'EVALUATION

- ▶ Débrief collectif des exercices de mise en situation.
- ▶ Evaluation à chaud sous forme de questionnaire.
- ▶ Retour d'expérience à + 3 à 6 mois.

CONTENU DE LA FORMATION



Contact ▶ Jean-Bernard SALVAN – jbsalvan@topsconsult.com - ☎ 06.11.93.20.52

MàJ 2- 12/2021