

## NEGOCIER son PRIX & DEFENDRE ses MARGES

**PUBLIC** Manager commercial, commercial Grands Comptes, commercial terrain, cadre supérieur participant aux négociations stratégiques de leur entreprise.

**OBJECTIFS** Établir le diagnostic de ses pratiques de négociation. Développer des réflexes gagnants afin de préserver la rentabilité de son entreprise dans toutes les situations de négociation. Les exercices pratiques et opérationnels offrent un cadre d'entraînement idéal pour maîtriser toutes les ressources nécessaires à la pratique de la négociation commerciale.

**DURÉE** 2 jours

### PROGRAMME

#### Définir les enjeux de la défense du prix

- Le pricing power ou l'art d'imposer son prix
- Les enjeux psychologiques du prix
- Les enjeux de la marge
- Les enjeux personnels des acheteurs et des vendeurs

#### La préparation : une des clefs du succès

- L'argumentaire prix
- Identifier le produit subliminal qui justifie l'écart de prix
- Établir sa balance d'échanges et jaugez les pouvoirs respectifs

#### Comment vendre à son prix

- L'instant propice pour annoncer son prix
- Comment répondre à l'objection « C'est cher » ?
- Quel montant annoncer au départ ?

#### Le face à face

- Identifier les 4 grands types de négociateurs
- Quels sont les moyens de pression réciproques ?
- Astuces pour déjouer les pièges tendus par les acheteurs
- Le closing ou comment conclure efficacement

#### DYADE FORMATION