Vendre son prix, défendre ses marges et négocier gagnant

Date et durée

Code formation : VEN03FR
Durée : 2 jours
Nombre d'heures : 14 heures

Description

Au cours de ces dernières années, **le métier de commercial a connu une transformation profonde** et rapide. En effet, confrontées à une conjoncture économique difficile et à un environnement fortement concurrentiel, les entreprises sont aujourd'hui soumises à une forte pression de la part de leurs clients et de leurs prospects. Les prix les plus bas, les conditions financières les plus avantageuses, les services gratuits et les avantages de toutes sortes figurent parmi **les exigences des acheteurs et des consommateurs**.
Dans ce contexte, il est essentiel de savoir **comment réagir lorsqu'on vous demande de faire un effort supplémentaire**. Vous pouvez être confronté à des menaces d'aller voir ailleurs, à du bluff, à de la manipulation, voire à du "chantage". En participant à cette formation, vous aurez les réponses sur tous ses sujets de préoccupation.
Vous y découvrirez notamment **le paysage commercial, le choix d'une stratégie de prix** et de conditions commerciales, ainsi que la préparation d'une tactique de négociation. Enfin, vous y apprendrez à argumenter et à résister au marchandage, à **trouver le juste équilibre entre concessions et contreparties**, ainsi qu'à conclure et à gérer des accords commerciaux.

Objectifs

Compétences cibles :

- Savoir utiliser des méthodes et des outils efficaces pour réaliser des ventes « rentables » à des clients exigeants, y compris à des négociateurs chevronnés.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le caractère consommateur et le contexte financier du métier de vendeur.
- Evaluer les conséquences financières de ses efforts commerciaux.
- Apprendre et appliquer la méthode PACTE pour négocier avec simplicité, pragmatisme et rigueur.
- Préparer efficacement des entretiens et des plans de négociation (analyse de la relation, rentabilité du client/prescripteur, objectif visé, marge de manœuvre, point d'accès limite, seuil et risques de rupture, etc.).
- Justifier le prix d'un service ou d'un produit face à un acheteur et défendre ses conditions de vente.
- Analyser et inverser un rapport de force.
- Négocier des accords commerciaux profitables.

Points forts

Des cours axés sur le partage d'expériences, la découverte de nouvelles techniques de vente et de négociations accompagnées de nombreux travaux pratiques.

Modalités d'évaluation

Travaux Pratiques

Pré-requis

Suivre cette formation ne nécessite pas de compétences particulières.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- les conseillers clientèle qui maîtrisent les principes fondamentaux de la vente ;
- les responsables grands comptes ;
- les commerciaux ou technico-commerciaux ;
- les chargés d'affaires.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing
Ingénieur Technico-Commercial

Programme

Module 1 : comprendre le contexte du marché

- L'évolution du comportement des clients.
- L'impact des conditions économiques.

Module 2 : définir une stratégie de prix et des conditions commerciales

- La compréhension de l'objectif commercial pour optimiser les résultats financiers.
- La maîtrise des stratégies de tarification et la mise en place de conditions indiscutables.
- Echanges sur la tarification et ses différentes formes d'expression.

Module 3 : préparer sa stratégie de négociation

- Le développement d'une attitude de facilitateur dans la négociation.
- La méthode de négociation PACTE et ses 5 étapes.
- La définition des objectifs, des exigences et des marges de manœuvre.

Module 4 : argumenter et résister au marchandage

- Les techniques de défense de position et d'argumentation pratique.
- Le traitement des objections face à des prix élevés.
- Les techniques de persuasion et la règle des quatre "C".

Module 5 : trouver l'équilibre entre les concessions et les contreparties

- L'importance de maintenir l'équilibre entre les concessions faites et les contreparties obtenues.
- Le rééquilibrage du rapport de force entre le client et le vendeur.
- Les techniques pour inverser un rapport de force.

Module 6 : finaliser et gérer des accords commerciaux

- Les techniques pour négocier en bloc ou point par point.
- Les techniques de pré-clôture et de limitation du champ de la négociation.

- La gestion des accords partiels et l'activation des leviers de décision.
- L'art de dire non, tout en préservant la qualité de la relation.