



# Négocier et défendre ses marges



## VENTE ET RELATION CLIENT

## NÉGOCIER ET DÉFENDRE SES MARGES

Mis à jour le 2/12/21

### Objectifs

- Conduire un entretien de négociation
- Défendre son prix et sa marge
- Comprendre l'impact économique de la négociation sur la marge
- Conclure sur un accord profitable

### Public

Commercial, Vendeur ou Assistante Commerciale en poste ou en devenir

### Programme | Jour 1 – Atelier Compétences



- Les principes de base de la négociation
  - Préparer son entretien en amont
  - Définir les concessions possibles
  - Les techniques utilisées par le client pour atteindre ce qu'il désire
  - Les réponses du commercial pour garder la maîtrise de l'entretien
  - Connaître son client et décrypter sa stratégie
  - Prévoir le temps nécessaire pour cette négociation
- 
- Les 3 méthodes incitant le client à prendre sa décision
  - La valorisation des engagements mutuels
  - Être force de proposition pour donner une suite à l'entretien
- 
- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
  - Développer une assurance commerciale
- 
- Comment défendre ses prix ?
  - Pourquoi est-il si difficile de défendre ses marges ?
  - Qui doit accepter les règles de l'autre ?
  - Comment négocier efficacement ?
  - Quelles concessions accepter ?
  - Maîtriser ses arguments pour défendre et justifier son prix
  - Prendre le risque de perdre le marché

## **Programme | Jour 2 – Mise en pratique**

- Entraînement à la négociation
- Différents exercices pour calculer ses marges et le coût des concessions

### **DURÉE & DATES**

- 21-22 juin 2022

### **COÛT**

780 € nets de taxes / pers.

### **EFFECTIFS**

Min. : 4 participants

Max. : 8 participants

### **PRÉREQUIS**

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

---



- Apports théoriques et échanges, mises en situation, jeux pédagogiques, exercices
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format papier ou numérique.

#### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

#### **ENCADREMENT**

Consultant Formateur en Techniques Commerciales.

#### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES**

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

#### **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

#### **DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

#### **TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS**

#### **[BESOINS D'INFOS](#)**

#### **DANS LE MEME DOMAINE**

#### **[ACCUEIL](#)**