Négocier et défendre ses marges



Mis à jour le 5/10/22

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

Préparer la négociation

- 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

1/4

La conclusion efficace d'un entretien commercial

- 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

Les attitudes commerciales

- Ce qu'il faut dire et ce qu'il faut faire
- Développer une assurance commerciale

Défendre ses marges

- 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

Accompagnement à la réalisation d'une négociation

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

DURÉE & DATES

2 jours soit 14 heures

· Dates: nous consulter

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Min.: 3 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 EN SITUATION DE HANDICAP

Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.

TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations

BESOINS D'INFOS

DANS LE MEME DOMAINE

Adopter une stratégie commerciale et définir un plan d'action

Fidéliser sa clientèle

[CCE] Mener une négociation commerciale

3/4

Les fondamentaux du marketing, exploiter une base de données

Maîtriser l'entretien de vente

Négocier et défendre ses marges

Optimiser l'accueil client

Prospecter : la découverte du client

Stratégie de communication et sa déclinaison sur le Web

Réaliser une étude de marché

Traiter efficacement les réclamations

ACCUEIL

4/4