

Enjeux :

Défendre son prix et tirer parti d'une négociation dans le but de défendre sa marge.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Aucun,

Durée :

1 jour / 7h en présentiel

Animation :

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi.

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les participants seront en capacité de :

- Présenter leur prix avec pédagogie et assurance
- Relativiser un positionnement prix plus cher que la concurrence
- Adopter les bons réflexes en négociation afin d'en tirer parti

Contenu

Introduction

- Les éléments qui permettent de valoriser son prix
- La notion de valeur ajoutée

La pédagogie du prix

- Quand parler du prix ?
- Méthodologie pour présenter son prix avec pédagogie
- Assumer son prix : Les circonstances qui justifient un prix plus haut
 - Mise en situation

Relativiser son prix

- Méthode en 4 étapes pour relativiser une objection sur le prix cher et savoir traiter un écart de prix avec un concurrent.
 - *Mise en situation*

Adopter la bonne posture pour négocier

- Les jeux de pouvoirs
- Les 4 styles d'approches et les vertus de l'approche assertive
- Méthodologie pour introduire la négociation de façon assertive et valider le fait de partager un objectif commun
- Préparer sa négociation : Les éléments négociables et non négociables
- Quelles contreparties réalistes allez chercher

Identifier la méthode de négociation la plus adaptée

- Les 7 techniques de négociations adaptées aux agences d'emploi
- Les risques et opportunités de chaque technique
 - *Mise en situation à partir d'un cas pratique*

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06

Enjeux :

Défendre son prix et tirer parti d'une négociation dans le but de défendre sa marge.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Aucun,

Durée :

1 jour / 7h en présentiel

Animation :

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi.

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Remise du support pédagogique de la formation. Mises en situations. Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **Validation des acquis** : Quizz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com
- Réalisation d'un **Plan Individuel de Progrès**,
- **Évaluation des acquis** par le formateur,
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06