

## Enjeux :

Être en capacité de présenter son prix, d'argumenter pour le valoriser et le défendre.

## Public :

Chargés d'affaire,,  
Consultants,  
Responsables et  
Directeurs d'agence.

## Prérequis :

Avoir suivi les formations :  
RDV Commercial  
Book Commercial  
Marge et ses leviers  
Optimarge

## Durée :

1 jour soit 7h

## Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

## Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

## Sanctions :

Certificat de Réalisation

## Objectifs Pédagogiques

Maîtriser les étapes et techniques nécessaires afin de présenter son prix, le valoriser et obtenir l'adhésion du prospect

## Contenu

Rappel des **6 étapes du RDV Commercial**

Analyse du **verbal, paraverbal, et non-verbal**

Rappel objectif **SMART-E**

Motivation d'achat : méthode **SONCAS-E**

Découverte prospect : travail sur les **écarts** et la réponse par la technique **CAP**

Différence entre **coût et valeur**

Etude des méthodes commerciales de présentation du prix :

**sandwich,**  
**comparative,**  
**affirmative,**  
**balance,**  
**prix fixé,**  
**offre à tiroirs,**  
**investissement.**

Leviers de **négociation**

## Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.

Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.

Cas pratiques,

Ateliers en sous-groupes

Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

**Validation des acquis** : mise en situation réelle

**Evaluation des acquis** via quiz sous RiseUp

**Evaluation à chaud** de la formation par les apprenants sous RiseUp