

Enjeux :

Permettre au collaborateur d'assumer et de négocier son prix pour préserver sa marge et la rentabilité de l'entreprise

Public :

Manager

Prérequis :

Aucun.

Durée :

1 jour – 7h

Animation :

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

Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

A l'issue de cette formation, les apprenants seront en capacité de :

- Assumer notre position marché
- Comprendre la valeur ajoutée
- Stimuler la valeur perçue
- Préparer sa négociation
- Développer son assertivité
- Négocier
- Valoriser son prix
- Evaluer la collaboration commerciale

Contenu

Introduction

- Les caractéristiques et avantages de notre offre.
- Assumer notre positionnement marché.
- La valeur ajoutée
- La perception du prix côté client.
- Accéder aux informations : tableau de bord, recherche, filtres et rapports.

Valoriser notre offre

- Préparer sa négociation
- Avoir la bonne attitude
- Utiliser les supports et techniques

Le prix

- A quel moment aborder le prix ?
- Présenter et relativiser son prix
- La distribution des rôles
- Négocier avec agilité
- Ajuster nos prix
- Suivre l'évolution de la relation commerciale

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
- **Évaluation des acquis** : Quiz en fin de formation.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

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