Vendre et négocier une hausse de tarif

Les bons réflexes pour préserver ses marges

1 JOUR FOCUS

Pour qui
Vendeur, commercial, technico-commercial, attaché commercial, ingénieur d'affaires.
Responsable Grands Comptes, manager commercial.

Enjeu : Acquérir les fondamentaux
S'adapter rapidement

Prérequis
La maîtrise préalable des techniques de vente vous permettra de tirer le meilleur parti de cette formation.

Objectifs
- Présenter sereinement une hausse de tarif à ses clients.
- Engager le client et faire de la hausse de tarif un levier de fidélisation.

1 jour
7h présentiel

725 €HT Prix INTER
Réf. **8869**

19 €HT Paris
17 €HT Régions

2 240 €HT Forfait INTRA*
* Détails sur cegos.fr

1 jour, 4 étapes pour vous focaliser sur une compétence

1 - Préparer le terrain en amont de l'augmentation

Action : Identifiez toutes les informations utiles à légitimer la hausse de tarif et traduisez-les en bénéfices clients.

2 - Préparer et personnaliser sa stratégie d'argumentation

Action : Construisez votre matrice de négociation : objectif, exigence initiale, plancher, arguments, concessions éventuelles et contreparties.

3 - Annoncer la hausse de tarif avec conviction

Action : Entraînez-vous à argumenter votre hausse de tarif et recevez le feedback du formateur et de vos pairs.

4 - Finaliser l'engagement et préparer l'avenir

Action : Résistez aux demandes du client, négociez les conditions de mise en place et concluez.

le + **Une approche 100% opérationnelle : chacune des 4 étapes est immédiatement mise en œuvre sur le cas des participants, qui s'entraînent en direct.**

Dates et villes

Sur cegos.fr, retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles en tapant la Réf. 8869

Formation proposée à **Paris, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse**

Dans le cadre de notre démarche qualité, nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants : « à J+1 » dès le lendemain de la fin de la formation. Sanction de la formation : à l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

© Cegos 2019

Sessions Inter 2019 - Pour organiser cette formation chez vous en Intra, merci de nous communiquer vos dates - Référence 8869

Qualité des formations :
Cegos est certifié AFAQ selon le référentiel ISO 9001, qualifié OPQF (qualification figurant sur la liste CNEFOP) et enregistré au Datadock.

Retrouvez en temps réel les dates et les places disponibles sur Cegos.fr en tapant la référence 8869
Toutes nos formations sont réalisables dans votre entreprise à la date qui vous convient.
Document créé le 17/02/2020