

## Bien défendre son prix

### Objectifs :

Apprendre à vendre un produit / service sans dégrader sa marge  
Savoir justifier son prix face au client  
Savoir traiter les objections prix  
Utiliser des méthodes simples de présentation du prix

### Programme :

**Introduction : Les causes de la vente du prix « plancher »**

#### **Les points clés à respecter et les erreurs à éviter**

- ✓ Rappel sur les 7 étapes clés de la vente
- ✓ Les règles d'un entretien de vente efficace
- ✓ La maîtrise de son environnement marché
- ✓ Présenter le prix au bon moment
- ✓ Les erreurs à éviter
- ✓ Les conséquences de l'échec

#### **La présentation du prix**

- ✓ Règles de présentation du prix

#### **« Vendre son prix » et traiter les objections**

- ✓ Comment expliquer son prix ?
- ✓ Comment justifier son prix ?
- ✓ Comment qualifier l'objection prix ?
- ✓ Comment traiter l'objection prix ?
- ✓ Comment conclure ?
- ✓ Le cas des clients indécis
- ✓ Les bonnes questions à se poser
- ✓ Les points clés à respecter

#### **Les scénarios possibles**

- ✓ Analyser la situation : bien connaître son contexte en se posant les bonnes questions
- ✓ « Vous êtes trop cher ! »
- ✓ Comparaison avec offre équivalente
- ✓ Comparaison avec offre différente
- ✓ Comparaison du prix sur la base de critères objectifs
- ✓ Pas de comparaison objective du prix

#### **Les méthodes de présentation du prix**

- ✓ La règle des trois objectifs
- ✓ La relativité du prix
- ✓ Zones de flexibilité et zones interdites
- ✓ La négociation
- ✓ Justifier un prix « trop élevé »
- ✓ Dégraisser son offre
- ✓ Offrir des alternatives
- ✓ Proposer une valeur ajoutée
- ✓ Décomposer le prix
- ✓ Utiliser la comparaison

**Code : A258**

**En présentiel :**

**Durée : 1 jour**

**Prix : 495 € HT**

**Lieu : Paris**

### **Liste des dates :**

02 février

03 avril

07 juin

09 septembre

18 novembre

### **En distanciel :**

**Durée : 1 session de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel**

**Prix : 390 € HT**

### **Liste des dates :**

Janvier : 03 matin

Mars : 08 matin

Juillet : 07 matin

Octobre : 03 matin

Décembre : 06 matin

### **Public concerné :**

Force de vente débutante ou expérimentée, et managers commerciaux

### **Intervenants :**

Expert Activ, expert en vente

### **Pré-requis :**

Aucun

### **Techniques d'animation :**

Alternance de théorie et pratique.  
Exercices individuels et collectifs.  
Retour d'expériences.  
Echanges.  
Mises en situation.  
Etudes de cas.  
Entraînements.  
Jeux de rôles.

<ul style="list-style-type: none"><li>✓ L'affirmation</li><li>✓ L'énumération</li><li>✓ Le retrait</li><li>✓ La minimisation</li><li>✓ L'amplification</li><li>✓ L'approche ascendante</li><li>✓ L'approche descendante</li><li>✓ L'entre-deux</li><li>✓ Le rapprochement</li><li>✓ La transparence</li><li>✓ L'analyse globale</li><li>✓ La rentabilité</li><li>✓ Les erreurs à éviter</li><li>✓ En dernier recours...</li></ul> <p><b>Trucs et astuces : les 10 règles d'or</b></p>	
---	--