



1 Jour

4 min.
10 max.Intra (groupe de 10 personnes max.) :
- locaux clients : 980€ HT / jour
- locaux ARAMIS : 1 100€ HT / jour

Nous contacter

Objectifs & compétences visées

- Acquérir une force de proposition
- Utiliser les techniques adéquates pour négocier et préserver sa marge

Pour qui ?

Tout public.

Méthodes pédagogiques

- *Brainstorming* sur la notion de juste prix et de marge
- Mises en situation sur les techniques d'argumentation et de négociation
- Travail sur le traitement des objections
- Nos formateurs sont des professionnels et/ou des experts dans leur domaine : ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations professionnelles continues, et adaptent leur pédagogie au public accueilli. Pour ce faire, ils utilisent le vécu des participants et les échanges sur leurs expériences

Prérequis & modalités d'accès

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Conditions d'accueil

- Toutes nos salles sont ergonomiques et adaptées à l'accueil du public
- Elles sont également accessibles aux personnes en situation de handicap. Dans ce cas, nous contacter
- Collation et café offerts

I. Comprendre la notion de prix et de marge

- Connaître les attentes d'un client ou prospect
- Intégrer la notion de relation « gagnant/gagnant »
- Comprendre la notion de couple produit / prix
- Déterminer la notion de "juste prix", juste marge
- Connaître les différentes stratégies de présentation du couple produit/prix

II. Négocier gagnant/gagnant en gardant sa marge

- Déterminer avant l'entretien jusqu'où il est possible d'aller (en fonction de critères objectifs)
- Se fixer l'objectif à garder en point de mire
- Observer les attitudes de l'interlocuteur pour adopter sa stratégie de présentation du couple produit/prix
- Utiliser les techniques de communication (gestuelle) pour appuyer le discours
- Présenter le couple produit/prix et encourager l'interlocuteur à s'exprimer
- Choisir la stratégie de présentation adaptée à la situation
- Utiliser la technique d'argumentation pour contrebalancer une demande de réduction
- Garder fermement ses positions (la main de fer dans le gant de velours)
- Utilisation de l'empathie
- Utilisation du traitement des objections

Les + de la formation !

- La formation allie **théorie et pratique** pour des mises en situation et des échanges constructifs entre stagiaires et formateur.
- Le stagiaire repart de la formation avec un **livret de formation**, véritable guide opérationnel, qui reprend les points clés du stage.
- **Entraînement** à partir des situations professionnelles.
- Une **hotline** disponible durant 1 mois à l'issue de la formation, afin que nos formateurs puissent répondre aux questions des participants !

Modalités d'évaluation

- En début de formation, des objectifs de progrès sont formulés par les participants, et repris en fin de formation pour évaluation.
- **Évaluation des acquis** : Selon le contenu de la formation suivie : quiz, exercices pratiques, mises en situation et jeux de rôles...soit sur papier, soit par voie numérique
- **Évaluation de la satisfaction** : A chaud à l'issue du stage soit sur papier, soit par voie numérique.

A l'issue de la formation, le participant reçoit une attestation.

Date de mise à jour : Juin 2021

Pour tout renseignement, nous contacter :
aramis@aramis.fr / 02.51.80.41.10