

APPRENDRE À DÉFENDRE SES PRIX ET SES MARGES

OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les différentes techniques de négociation, les raisons de l'objection prix et la dépasser.
- ✓ Faire face aux objections, les différencier des prétextes.

PUBLIC

- Tous commerciaux sédentaires et itinérants,
- Salariés PME/PMI,
- Groupements et franchises,
- Management intermédiaire,
- Technico-commerciaux.

CONTENUS

- Identifier les objectifs de ses interlocuteurs
- Développer les techniques de négociations afin de défendre ses marges
- Savoir justifier et expliquer son prix
- Créer des automatismes pour gérer les objections et les transformer en succès
- Eviter les pièges des acheteurs et déjouer les plus agressifs

SUPPORTS ET MATERIEL

- La pédagogie est basée sur la participation des personnes formées (jeux de rôles)
- Exercices d'entraînement
- Brainstorming pour renforcer l'assimilation
- Questionnaires sous forme de QCM

FILIERE

ACTION COMMERCIALE

PRE REQUIS

INSCRIPTION

AFPI ARTOIS DOUAISIS

MODALITES PRATIQUES

Durée : 2 jours

Coût : 560 € HT / personne

Intervenant : spécialisé

Inscriptions :

AFPI ARTOIS DOUAISIS

ZAC Du Bord des Eaux – BP 29

62251 HENIN BEAUMONT Cedex

Tél : 03.21.13.10.00 – Fax : 03.21.13.10.01