



Vendre et négocier une hausse de tarif

Les méthodes pour préserver ses marges



Durée : 7 heures
1 jour



Lieu de formation
Dans votre entreprise
Au centre de formation



Pour qui ?

- ▶ Commercial, technico-commercial, attaché commercial, cadre commercial.



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.



Enjeux

- ▶ Acquérir les fondamentaux. S'adapter rapidement.



Points forts de la formation

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



Une formation sur mesure

Toutes nos formations répondent à des besoins génériques et courants, cependant nous pouvons les adapter pour répondre à vos **attentes, vos préférences et vos disponibilités** :

Le lieu de formation : Dans vos locaux, salles de réunions indépendantes, ou toutes autres localisations souhaitées.

Le contenu : Formation standard ou sur mesure en fonction de vos besoins.

Tarif : Le tarif minimum d'une formation est de 980,00 euros HT/jour. Ce tarif ne tient pas compte de la personnalisation de l'enseignement, en fonction de votre niveau et de vos objectifs professionnels. Veuillez nous contacter pour obtenir un devis précis.

Délais : Notre délai moyen constaté pour le commencement de la formation est de 1 mois après votre inscription.

Handicap : Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques (pédagogique ou physique), merci de prendre contact avec nous.

Pour de plus amples informations, n'hésitez pas à nous contacter par courriel ou par le biais de notre site internet.

Contactez-nous :



contact@possibility.fr



www.possibility.fr

Réf : FVE-04-0

Découvrez le programme
de formation générique





Programme

1. Préparer le terrain en amont de l'augmentation

- Action : Identifiez toutes les informations utiles à légitimer la hausse de ce 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.