

VENTE & NÉGOCIATION

Défendre son prix et négocier sans brader

Répondre au « c'est trop cher » avec assurance, argumenter sur la valeur et négocier sans sacrifier sa marge.

DURÉE 1 jour (7 heures)	EFFECTIF 4 à 10 participants	INTER 490 € / pers.	INTRA Dès 1 500 €	DÉLAI D'ACCÈS 2 à 4 semaines
----------------------------	---------------------------------	------------------------	----------------------	---------------------------------

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les vraies raisons d'une objection sur le prix
- Construire la valeur de son offre avant d'annoncer le prix
- Présenter son prix avec assurance et au bon moment
- Répondre à une demande de remise sans perdre sa marge
- Négocier en obtenant des contreparties
- Conclure en préservant la relation client

CONTENU DE LA FORMATION

1. Comprendre ce qui se cache derrière « c'est trop cher »

- Objection réelle, prétexte ou réflexe d'acheteur
- Les différentes formes de l'objection prix
- Son propre rapport au prix : un frein souvent invisible

2. Construire la valeur avant de parler prix

- Découvrir les enjeux du client et le coût de l'inaction
- Traduire les caractéristiques en bénéfices concrets et chiffrés
- La méthode CAB appliquée à la défense du prix

3. Annoncer son prix avec assurance

- Choisir le bon moment pour parler prix
- Les techniques de présentation : sandwich, fractionnement, comparaison
- Posture, voix et non-verbal au moment de l'annonce

4. Traiter l'objection prix

- La méthode en quatre temps : écouter, questionner, reformuler, répondre
- Cinq réponses types à adapter à son métier
- Entraînement sur les objections réelles des participants

5. Négocier sans brader

- Préparer ses marges de manœuvre et ses contreparties
- La règle du donnant-donnant
- Savoir dire non, conclure et verrouiller l'accord

Le contenu est adapté aux situations réelles des participants à partir de l'appel découverte et du positionnement initial.

INFORMATIONS PRATIQUES

Public visé	Commerciaux, dirigeants de TPE, créateurs d'entreprise et vendeurs confrontés à la pression sur les prix, en B2B comme en B2C.
Prérequis	Aucun prérequis.
Durée	1 jour (7 heures). Horaires précisés sur la convocation.
Effectif	4 à 10 participants.
Modalités	Présentiel en intra (dans vos locaux) ou en inter-entreprises (salle en Moselle), ou à distance en visioconférence.
Méthodes pédagogiques	• Alternance d'apports théoriques courts et de mises en pratique • Prédominance de la pratique : jeux de rôle, mises en situation, études de cas • Exercices construits à partir des cas réels et des situations vécues par les participants • Outils et fiches méthode remis à chaque participant
Évaluation	• Positionnement en début de formation (attentes, niveau, situations rencontrées) • Évaluation des acquis en cours et en fin de formation : quiz, exercices pratiques, études de cas, jeux de rôle, mises en situation • Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation, complété par l'appréciation du formateur • Suivi à J+30, J+60 et J+90 pour mesurer la mise en pratique
Validation	Attestation de fin de formation.
Tarifs	Inter-entreprises : 490 € par personne (70 € par heure de formation). Intra-entreprise : à partir de 1 500 € pour le groupe, selon le nombre de participants et le format. Le devis précise le montant exact. Prix nets de taxe : TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI.
Délai d'accès	2 à 4 semaines entre votre demande et le début de la formation, après validation du devis et accord de l'OPCO.
Financement	Prise en charge possible par votre OPCO (organisme certifié Qualiopi). Je vous accompagne dans le montage du dossier.
Intervenant	Jérôme Dubois, formateur et consultant, plus de 25 ans d'expérience commerciale.

Accessibilité et handicap. Les formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenons contact avant l'inscription, en toute confidentialité : le référent handicap, Jérôme Dubois (contact@dprocom.fr, 06 13 74 58 43), étudie avec vous les adaptations utiles (supports, rythme, modalités d'évaluation, accès au lieu) et, si nécessaire, vous oriente vers les acteurs spécialisés (Agefiph, Cap emploi, Ressource Handicap Formation).

Contact et inscription. Jérôme Dubois · contact@dprocom.fr · 06 13 74 58 43 · dprocom.fr/contact
Conditions générales de vente, règlement intérieur et indicateurs de résultats disponibles sur dprocom.fr/programmes.