



# DEFENDRE SES PRIX ET SES MARGES

## **Objectifs pédagogiques :**

- Comprendre les effets d'un effort sur le prix dans la rentabilité d'une affaire.
- Identifier votre comportement face au prix.
- Gagner en assurance et en confiance.
- Disposer d'outils et méthodes efficaces pour préparer la négociation sur les prix.
- Négocier des accords profitables aux deux parties en négociant des contreparties.

## **Construire les bases de la négociation pour le vendeur**

- Identifier les composantes de l'accord à trouver
- Valider la volonté de son interlocuteur d'aboutir ensemble
- Clarifier les points de résistance par une écoute adaptée
- Identifier les véritables enjeux de la négociation pour son interlocuteur

## **Avoir une exigence élevée**

- Traiter les points de résistance, rechercher les plages d'accord
- Argumenter, défendre ses positions, mettre en avant les bénéfices client
- Résister à la pression des acheteurs, repositionner les objectifs et hiérarchiser les priorités
- Les marges de manoeuvre dans le contexte, gérer les tensions relationnelles en situation de négociation

## **Obtenir des contreparties**

- Distinguer le négociable du non-négociable
- Quelles concessions pour quelles contreparties ?
- Valoriser financièrement les concessions
- Prévoir les positions de négociation de l'interlocuteur
- Définir ses MESORE, déjouer les pièges des acheteurs



# DEFENDRE SES PRIX ET SES MARGES

## Engager son interlocuteur

- Mettre en valeur vos concessions et rappeler rapidement les contreparties
- Les comportements adaptés lors de la conclusion, garder une poire pour la soif
- Conclure et conforter la vente, entériner les accords

## Suivre et accompagner la relation dans la durée

- Tenir ses engagements
- Comprendre la négociation comme une consolidation de la relation et le début d'un partenariat

### SYNTHÈSE DE LA SESSION

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud