



# 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 manœuvre 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

### SYNTHESE 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