



PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR VENDRE SON PRIX



Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



Objectifs de la formation

- Savoir affirmer son niveau tarifaire élevé
- Être à l'aise sur la justification de son offre

- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra à valider avec le client
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Modalités

- Fiche de positionnement individuel en amont de la formation
- RDV de cadrage avec les commanditaires pour valider les points clés à aborder
- Evaluation finale par les apprenants en fin de formation
- Bilan à froid sur les objectifs visés
- Livrable synthétique - Carte mentale



Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation En Situation de Travail (F.E.S.T.)
- Méthode participative et co-active



Contenu

- Définir les points forts de son offre
- Les éléments différenciant
- Vendre la valeur ajoutée plutôt que le coût
- Adapter et personnaliser son argumentaire (CAB/CAP)
- La pratique de l'écoute active, un véritable atout !
- Le compréhension des enjeux
- La chaîne décisionnaire