Programme

CIAL-21 - Formation : Négocier et défendre ses marges

Durée : 14 heures - 2 jours **Tarif HT :** 620,00 €

Enjeux
Dans un secteur concurrentiel où la pression sur les prix est constante, savoir défendre son devis tout en maintenant une relation commerciale constructive est un atout clé.
Cette formation vous apporte des méthodes adaptées au bâtiment pour négocier efficacement, préserver vos marges et sortir des discussions à sens unique où seule la baisse des prix semble être l'objectif.

Objectifs
- Défendre son devis pour préserver ses marges sans fermer les négociations,
- Sortir de la spirale de la baisse des prix ou du "à prendre ou à laisser",
- Savoir préparer ses négociations,
- Défendre son prix et ses marges,
- Obtenir et conforter l'accord,
- Emporter les décisions.

Public visé
Toute personne chargée des relations commerciales dans l'entreprise.

Prérequis
Avoir une première expérience dans la négociation des devis.
Être muni du matériel nécessaire.

Matériel nécessaire
Apporter des devis (factices).

Description
Donner aux clients l'envie d'acheter :
- les 3 fonctions du devis,
- rédiger un devis attractif,
- présenter son devis en étant attractif et convaincant,

- convaincre son client,
- savoir détecter les différents types d'objections pour les réfuter,
- détecter les signaux d'achat.

Réussir ses négociations commerciales :

- les 3 étapes de la négociation,
- préparer méthodologiquement sa négociation,
- comment bâtir la confiance ?
- savoir dire non au client en ouvrant la négociation,
- les clés du comportement gagnant/gagnant,
- comment augmenter les cartes de son jeu ?

Comment défendre son prix, son devis et augmenter ses marges ?

- méthode des 4 opérations,
- cadeau apparent.

10 techniques pour emporter la décision du client.

Modalités pédagogiques

Pédagogie interactive : formateur /stagiaire.
Apports méthodologiques par le formateur.
Exercices pratiques.
Travail en atelier.
Mises en situation filmées pour celles et ceux qui le souhaitent, analyse vidéo, conseils personnalisés.

Modalités d'évaluation et de suivi

Un questionnaire à choix multiples (QCM).

Profil de l'intervenant

Formateur depuis 20 ans dans les domaines de la communication, le management, la gestion de conflit, le développement commercial.

Informations complémentaires

Les stages CIAL-21 et CIAL-31 sont complémentaires et indépendants.
Les participants peuvent suivre les deux formations dans n'importe quel ordre ou seulement l'une des deux.

Les plus

Cette formation permettra aux participants d'établir un bilan personnel et de se fixer des objectifs concrets de progrès.
À la fin du stage, un plan d'action propre à chacun sera élaboré pour progresser.

Prochaines sessions

->> Date : 18/03/27 - 19/03/27 - Lieu : PARIS 75017

Votre Contact

Laetitia COURBARON – Tel : +33181727190 – Mail : *lcourbaron@afortech.com*