



Programme de formation CIAL-21 - Négociier et défendre ses marges

Durée : 14 heures - 2 jours

Tarif : 670,00 €

Votre Contact

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

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 de la formation

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,

L'organisme de formation continue des équipements techniques du bâtiment

 Réglementaires - Obligatoires  Techniques Métiers  Management d'affaires et d'équipes  Transition énergétique et numérique

Retrouvez l'ensemble des formations sur www.afortech.com

10 rue du Débarcadère 75852 Paris Cedex 17 - Tél. 01 40 55 14 14 - Fax : 01 40 55 14 15 - N°Siret : 434 505 921 00016 - Code NAF : 9499Z

Certifié
QUALIOPI



- 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 du formateur

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

L'organisme de formation continue des équipements techniques du bâtiment

● Réglementaires - Obligatoires ● Techniques Métiers ● Management d'affaires et d'équipes ● Transition énergétique et numérique

Retrouvez l'ensemble des formations sur www.afortech.com

10 rue du Débarcadère 75852 Paris Cedex 17 - Tél. 01 40 55 14 14 - Fax : 01 40 55 14 15 - N°Siret : 434 505 921 00016 - Code NAF : 9499Z

Certifié
QUALIOPI

