

## Négocier ses prix et ses marges

Code : **CET 06**

Durée : **2 jours**

Prix : **session inter 900 € HT (repas compris)**

### *Pourquoi ce stage ?*

Dans un environnement de plus en plus concurrentiel et face à des acheteurs formés à la négociation, la défense des marges et des prix est un enjeu stratégique pour l'entreprise. Pour cela il est indispensable que les commerciaux soient armés pour mener et gagner ce combat sur le terrain.

### *Ce stage concerne*

Tous les commerciaux qui ont une marge de manœuvre et de négociation sur leurs tarifs.

### *Bénéfices attendus*

À l'issue de ce stage, les participants auront acquis les connaissances et les méthodes pour :

- analyser les effets d'un effort de prix ou de conditions de paiement sur la rentabilité de la vente,
- s'approprier une méthode simple pour préparer et argumenter toute négociation de prix et de marge,
- disposer des outils appropriés pour défendre ses propositions et résister aux pressions du client,
- négocier des accords profitables aux deux parties

### *Pédagogie*

Méthode participative et active

- mises en situation,
- étude de cas,
- auto-analyse et diagnostic des compétences :
  - les points forts et les points d'amélioration,
  - les objectifs personnels de progrès.

*Suivi*

Le formateur donne ses coordonnées aux participants et reste à leur disposition par téléphone ou par mail pendant 2 mois.

**Les formations Forma.Com en INTER**

Vous souhaitez suivre cette formation en INTER, contactez-nous pour connaître nos prochaines sessions.

**Les formations Forma.Com en INTRA**

Ce stage peut être programmé dans votre entreprise ou servir de base pour vous construire un programme sur mesure.

## Programme

### Analyser l'impact économique des remises et des délais

- Combien ça coûte ?
- Ma marge et celle de l'entreprise.

### Équilibrer la relation acheteur / vendeur

- Comment sortir du rapport de force vendeur – acheteur.
- Comprendre le mode de fonctionnement de l'acheteur, ses attentes et son objectif.

### Préparer sa négociation

- Fixer l'objectif et définir les marges de manœuvre :
  - l'hypothèse haute : se positionner face à la concurrence,
  - les points limites,
  - la préparation des arguments,
  - les éléments composants le prix, les avantages concurrentiels.

### Décoder la stratégie et les tactiques de l'acheteur

- Différencier le troc, le marchandage et la négociation.
- Aborder et surmonter le chantage à la rupture.
- Savoir mettre en avant des enjeux et les intérêts réciproques.

### Conclure un accord profitable aux deux parties

- Souligner, chiffrer, rappeler les concessions consenties.
- Obtenir une contrepartie pour toute concession.
- Utiliser les techniques de conclusion.
- Savoir reformuler l'attente principale.