

FDE\_08

# SAVOIR DEFENDRE SES PRIX

## OBJECTIF DU MODULE

À la fin de ce module, l'apprenant doit être capable de :

- Comprendre les fondamentaux de la vente
- Appliquer la loi des 4C dans son approche commerciale
- Maîtriser les techniques de conclusion de vente
- Argumenter et justifier ses prix avec assurance
- Gérer les objections liées au prix
- Mettre en place des stratégies efficaces de défense des prix
- Renforcer la relation de confiance avec le client

## CONTENU DE LA FORMATION

### INTRODUCTION

- Les enjeux de la défense des prix
- Pourquoi les clients négocient-ils ?

### Connaître la vente

- Les étapes du processus de vente
- Le rôle de la valeur perçue
- La psychologie d'achat du client
- L'importance de la préparation

### LA LOI DES 4C

- Clarté : un message simple et compréhensible
- Crédibilité : inspirer confiance
- Cohérence : alignement entre discours et offre
- Conviction : assurance dans l'argumentation

### LES 06 TECHNIQUES DE CONCLUSION DE LA VENTE

- La conclusion directe
- La conclusion alternative
- La conclusion par résumé

- La conclusion par urgence
- La conclusion par avantage
- La conclusion par engagement

## STRATÉGIES EFFICACES POUR DÉFENDRE SES PRIX

### 1. Comprendre la valeur de votre offre

- Identifier les bénéfices réels
- Mettre en avant la valeur plutôt que le prix

### 2. Connaître votre marché

- Analyse de la concurrence
- Positionnement stratégique

### 3. Communiquer efficacement

- Argumentation claire et impactante
- Mise en avant des résultats

### 4. Anticiper les objections

- Préparer les réponses
- Transformer les objections en opportunités

### 5. Offrir des comparaisons

- Mettre en perspective la valeur
- Comparer avec des solutions alternatives

### 6. Utiliser des techniques de négociation

- Savoir concéder sans perdre de valeur
- Trouver des solutions gagnant-gagnant

### 7. Établir une relation de confiance

- Créer une connexion avec le client
- Être transparent et professionnel

### 8. Utiliser des outils de communication

- Supports visuels
- Études de cas
- Témoignages clients

### 9. Offrir des garanties

- Réduire le risque perçu
- Rassurer le client

## 10. Former votre équipe

- Développer les compétences commerciales
- Harmoniser les pratiques

## TYPOLOGIE DES STRATÉGIES POUR DÉFENDRE SES PRIX

- Stratégie basée sur la valeur
- Stratégie de différenciation
- Stratégie relationnelle
- Stratégie de preuve (résultats, témoignages)
- Stratégie de négociation maîtrisée

## CIBLE

- Commerciaux et forces de vente
- Entrepreneurs et chefs d'entreprise
- Responsables commerciaux
- Freelances et prestataires
- Toute personne confrontée à la négociation des prix

## DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours de 24 heures