

Enjeux :

Être en capacité de présenter son prix, d'argumenter pour le valoriser et le défendre.

Public :

Chargés d'affaire,,
Consultants,
Responsables et
Directeurs d'agence.

Prérequis :

Avoir suivi les formations :
RDV Commercial
Book Commercial
Marge et ses leviers
Optimarge

Durée :

1 jour soit 7h

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés – Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Maîtriser les étapes et techniques nécessaires afin de présenter son prix, le valoriser et obtenir l'adhésion du prospect

Contenu

Rappel des **6 étapes du RDV Commercial**

Analyse du **verbal, paraverbal, et non-verbal**

Rappel objectif **SMART-E**

Motivation d'achat : méthode **SONCAS-E**

Découverte prospect : travail sur les **écarts** et la réponse par la technique **CAP**

Différence entre **coût et valeur**

Etude des méthodes commerciales de présentation du prix :

sandwich,
comparative,
affirmative,
balance,
prix fixé,
offre à tiroirs,
investissement.

Leviers de **négociation**

Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.

Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.

Cas pratiques,

Ateliers en sous-groupes

Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

Validation des acquis : mise en situation réelle et grille d'analyse.

Evaluation des acquis via quiz sous RiseUp

Evaluation à chaud de la formation par les apprenants sous RiseUp

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | **04 72 76 27 06**