

En résumé

Maîtrisez l'art de convaincre et sécurisez vos ventes ! Cette formation vous guide pas à pas pour préparer une argumentation percutante sur vos produits, négocier vos prix avec assurance et transformer les objections en opportunités. Une approche pragmatique pour renforcer vos compétences commerciales et conclure plus efficacement.

Objectifs :

- Savoir préparer l'argumentation de ses produits.
- Savoir négocier un prix.
- Savoir entendre et lever les objections.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Commercial(e) expérimenté(e), technico-commercial(e) expérimenté(e) qui souhaite argumenter et défendre son prix.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du commerce et de la vente.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Définir son offre : argumenter ses produits et ses services

Exprimer les caractéristiques en avantage, adapter sa présentation au besoin du client.

Faire adhérer le client pour une meilleure implication.

Créer son argumentaire : techniques et cas pratiques.

Bien connaître ses marges de manœuvre pour anticiper les objections.

385 €
Net de taxe par personne

T3 DEFPRIX 19-F25


1 jour, soit 7 heures

Dates et villes
Grenoble - 04 76 28 29 28
• ven 09 oct 2026



2. Négocier un prix

La perception du prix dans la négociation.

Les techniques de présentation du prix pour valoriser son offre.

Les techniques de réponse à l'objection prix.

La maîtrise des marges, principe des contres parties.

3. Défendre son offre

Identifier le fondement de l'objection.

Définir les points de passages obligatoires pour répondre aux objections.

Répondre aux objections récurrentes.

Négocier les conditions commerciales.

Attitude du vendeur pour mieux gérer l'objection, affirmation de soi et ouverture.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

L'alternance entre les approches théoriques et pratiques est soigneusement intégrée tout au long du programme. Les points théoriques sont suivis immédiatement par des activités qui permettent aux participants de mettre en pratique ce qu'ils ont appris. Cette approche cyclique favorise une compréhension plus profonde et une rétention accrue des connaissances, tout en assurant une application directe en entreprise.

Cette formation intègre aussi des approches pédagogiques dynamiques et interactives, axées sur les échanges entre pairs, l'analyse de pratiques professionnelles et, si appropriée, l'étude de cas réels d'entreprises. Ces méthodes favorisent un apprentissage collaboratif et appliqué, permettant aux participants de développer des compétences pratiques et de tirer parti de l'expérience collective.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

