



Pôle d'expertise Marketing-Vente 2012

MVE 11 – CONCLURE UNE VENTE EN CONSERVANT SES MARGES

Public

Tous les acteurs de l'entreprise, en particulier les personnels des services commerciaux qui sont amenés, avant de conclure une vente, à négocier le prix.

Pré-requis

Maîtrise des techniques de base de la vente et être au fait de leurs produits ou de leurs services.

Méthodes pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur :

- des échanges entre les participants et l'animateur,
- des apports et des synthèses méthodologiques,
- des entraînements vidéo sur des cas vécus et sur des situations propres à chaque entreprise / produit / client.

Organisation

Durée : 3 jours

Lieux et Dates :

Bourg en Bresse : 21, 22 et 25 mai /2012
Oyonnax : 02, 03 et 09 juillet /2012
Lyon : 10, 11, 17 sept. /2012

Horaires : 09h00 – 12h00
13h30 – 17h30

Tarif de la formation :

900 € HT / personne
TVA 19.6 %

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- ✓ Comprendre les effets d'un effort sur le prix ou les conditions de paiement sur la rentabilité de la commande,
- ✓ Se forger une méthode de préparation d'entretien de vente et d'affûter son argumentation sur le prix et sur la conservation de sa marge,
- ✓ Disposer d'outils pour rendre efficace son offre et résister aux pressions du client en matière de prix,
- ✓ Apprendre à négocier des accords profitables aux deux parties en obtenant des contreparties sur tous les points ayant amenés une concession de la part du vendeur.

Programme

- 1 – Comprendre et apprécier l'impact économique de la négociation de la marge
- 2 – Savoir équilibrer les relations acheteur-vendeur
- 3 – La négociation
 - Préparer la négociation
 - Fixer l'objectif
 - Définir les marges de manœuvre
 - Connaître les limites de la négociation
- 4 – Positionner et défendre son prix et ses conditions de vente
- 5 – Connaître ou décoder la stratégie d'achat de son client et ses tactiques de négociation
- 6 – Conclure l'accord gagnant-gagnant
- 7 – Diagnostiquer sa performance



Chantal CHAPUIS ou Nathalie GROSBON

Tél. 04.74.45.51.51
Fax 04.74.45.51.44
TERTIA FORMATION
90 rue Henri de Boissieu
01000 BOURG-EN-BRESSE

Catherine DUPERTUIS

Tél 04.74.77.64.95
Fax 04.74.77.43.79
TERTIA FORMATION
Maison des Entreprises
180 rue Pierre et Marie Curie
BELLIGNAT – 01100 OYONNAX

E-mail : contact@tertia-formation.fr / Site WEB : www.tertia-formation.fr