

PARCOURS SUR MESURE

EFFICACITÉ MANAGÉRIALE

PERFORMANCE COMMERCIALE

RELATION CLIENT

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES



RÉUSSIR À FAIRE ACCEPTER LES HAUSSES DE PRIX



PUBLICS CONCERNÉS

Salarié.e.s en poste :

- Manager.e.s commerciaux.ales
- Commerciaux.ales
- Télévendeur.se.s et service commande

PRÉ-REQUIS :

Aucun pré-requis.

OBJECTIFS

1. Savoir expliquer rationnellement les raisons des augmentations
2. Réussir sa démonstration économique
3. Gérer et résister à la pression de son client
4. Négocier des contreparties, des paliers
5. Garder le leadership.



PARTIE 1 → ÉLABORER SON ARGUMENTAIRE ET SA DÉMONSTRATION

1. Comprendre les fortes pénuries de matières premières pour mieux expliquer les hausses
2. Réussir à transformer les contraintes en démonstration économique client
3. S'entraîner au discours de l'entreprise : « pourquoi » la hausse, politique commerciale, leviers possibles
4. Utiliser les techniques de justification du prix.

PARTIE 2 → GÉRER LES OBJECTIONS CLIENTS

1. Avoir la bonne posture en fonction de la réaction du client
2. Traiter les objections, en fonction de leur nature (budget / trésorerie / concurrence / négociation...)
3. Construire avec le client les solutions possibles de répercussion du prix (conséquences pour le budget, anticipation de nouvelles hausses...).

PARTIE 3 → NÉGOCIER LES OPPORTUNITÉS ET MENACES

1. En fonction de la politique commerciale, activer les leviers possibles
2. Jouer avec les contreparties (volume, engagement, contrat...)
3. S'assurer de la solvabilité et des délais et conditions de règlement.

En distanciel : 3 classes virtuelles de 2 heures sur 6 semaines

OU

En présentiel : 1 journée

TARIFS INTRA ENTREPRISE

En classe virtuelle :

- 6 participants mini ; 9 maxi
- 214 € HT / stagiaire / classe virtuelle*

En présentiel :

- 10 participants maximum en salle
- 1500 € HT / groupe / journée*

Conception sur mesure : 900 € HT

* Hors frais de conception spécifique éventuelle
Devis sur demande : nous contacter

CONDITIONS D'ADMISSION

Stagiaires inscrits par l'entreprise

DÉLAIS D'ACCÈS

Sessions sur demande - Nous contacter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie inversée : contenus transmis en amont sous la forme de fiches mémo

100 % de mises en situations durant la formation : 6 situations coconstruites avec l'entreprise à traiter par thématique
Personnalisation possible par entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de validation des compétences
Cas pratiques / Mises en situation

VALIDATION

Certificat de réalisation

CHIFFRES 2021

Taux de satisfaction des stagiaires intra entreprises : 97 %

Pour toute demande d'information complémentaire ou demande de devis sur mesure, merci de nous contacter :

Référent pédagogique :

M. Ludovic CHISLOUP

lichisloup@evocime.com

Référente administrative :

Mme Cathy LE TOUMELIN

contact@evocime.com

Accessibilité :

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tous besoins spécifiques, merci de nous contacter : **02 97 64 87 64**