

# SAVOIR PARLER ARGENT

## LA DEFENSE DU PRIX

<b>Valeur ajoutée</b>	Faire passer un cap aux jeunes associés et aux collaborateurs seniors en les rendant capables de parler argent avec les clients.
<b>Objectifs</b>	Développer ses capacités d'écoute. Se décomplexer par rapport à l'argent. Savoir présenter les honoraires, défendre le prix.
<b>Durée</b>	1 journée (7h)
<b>Public</b>	Jeunes associés et collaborateurs seniors
<b>Effectif</b>	Groupe de 6 à 10 personnes
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mener un entretien de prospection <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les principes de base de la démarche commerciale</li> <li>○ Les différentes phases d'un entretien de prospection</li> <li>○ Questionnement</li> <li>○ Conclusion et suites à donner</li> </ul> </li> <li>• Savoir présenter des missions particulières <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les différents points à aborder : motivation pour le client - déroulé - prix</li> </ul> </li> <li>• Savoir vendre la valeur <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les composantes du prix</li> <li>○ Savoir écouter le client – détecter les besoins – y répondre</li> </ul> </li> <li>• La défense du prix <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Exercices de négociation</li> <li>○ Les différents types de clients et de prospects</li> <li>○ Les arguments les plus percutants</li> <li>○ La réponse aux objections</li> <li>○ Echanges de bonnes pratiques</li> </ul> </li> <li>• Les règles de base <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Les techniques de négociation</li> <li>○ QCM de validation</li> </ul> </li> </ul>
<b>Pédagogie</b>	Cette formation est totalement interactive et opérationnelle. Les exercices pratiques sont largement privilégiés, avec passages à la caméra vidéo. Les participants pourront s'observer à la caméra et progresser tout au long de la journée. La théorie vient en support
<b>Prérequis</b>	Etre prêt à remettre en cause ses préjugés
<b>Formateur</b>	Nicole Coiffard
<b>Tarif</b>	1600 € HT incluant le matériel (caméra...). Frais de déplacement et d'hébergement en sus pour toute intervention en dehors de la région parisienne.