



Accompagnement  
& Conseils Commerciaux  
pour les Professionnels

## PROGRAMME DE FORMATION

### ■ INTITULÉ DE LA FORMATION

# Répondre à l'objection de prix

### ■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de répondre à l'objection prix pour augmenter son chiffre d'affaires

### ■ PUBLIC

- demandeur (euse) d'emploi voulant se perfectionner dans les métiers du commerce
- commerciaux, assistant(e)s commerciaux (les)
- chef d'entreprise, cadre
- toute autre personne accueillant du public hors téléprospection

### ■ PRÉREQUIS

- Français lu, écrit et parlé
- l'expérience d'un métier du commerce (ou de chef d'entreprise) d'au moins 6 mois ou niveau bac

### ■ CONTENU DE LA FORMATION

- Connaître les atouts de son entreprise et/ou de son produit.
- Les motivations d'achat du client.
- La réponse aux objections de prix.

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Dans une alternance entre apports théoriques du formateur et démarche active, les stagiaires participent à la simulation de mise en situation des différentes notions abordées lors de la formation. Tous les supports peuvent être utilisés : écrit, oral, groupe, individuel, vidéo, bande son, photos, jeu de rôle...

## ■ MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le stagiaire sera évalué à l'issue de chaque objectif opérationnel par une restitution écrite ou orale en fonction de l'animation souhaitée par le formateur.

Une évaluation à froid sera systématiquement proposée dans les 12 semaines suivant la formation.

## ■ COMPÉTENCES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de répondre à l'objection de prix et de relancer une négociation

## ■ DURÉE DE LA FORMATION

1 jour 1/2 – 10h (7h théorie et pratique + 3 h mise en application)

## ■ NOMBRE DE PARTICIPANTS

12 maximum

## ■ TARIFS

Nous consulter