

11|12

cpi

Formation continue pour isoler durablement

Une offre de Saint-Gobain ISOVER SA,
votre partenaire pour une construction
énergétiquement efficace

Informations et programme des cours sous
www.cpisover.ch

Séminaire: défendre ses prix avec succès

Lieu
CPI Lucens (VD)

Date
Jeudi 22 septembre 2011

Horaire
09h00–17h30

Nombre de participants
20 à 25 personnes

Coût
CHF 270.–

Date limite d'inscription
1^{er} septembre 2011

Lors d'un entretien de vente, les tractations au sujet du prix constituent souvent l'un des moments les plus difficiles pour le vendeur, notamment au vu de la conjoncture actuelle; les négociations et les demandes de rabais ont tendance à augmenter.

C'est là que le séminaire d'une journée «Défendre ses prix avec succès» prend tout son sens. Vous y apprendrez des techniques qui vous permettront d'imposer plus efficacement vos prix et vos conditions, de mieux cerner les souhaits de rabais de vos clients et de reconnaître les signaux grâce auxquels vous pourrez tourner l'entretien de vente à votre avantage.

Outre les bases théoriques, le séminaire prévoit des exercices pratiques tels que des jeux de rôle ou des entretiens de vente concrets. Une formation par vidéo doit permettre de s'entraîner aux diverses stratégies de défense de prix. A la fin du séminaire, les participants disposeront ainsi des arguments nécessaires pour convaincre les clients de la justesse de leurs prix de manière habile et durable.

Objectifs

Le séminaire de défense des prix vous aide à bien cerner le client et à imposer vos prix; il contribue de façon significative à assurer durablement vos marges et vos bénéfices.

Thèmes

Préparation des négociations

Règles d'or des négociations

Application des connaissances acquises à l'aide de trois exemples pratiques, analyse en plénum

Intervenant

Michel Fontana, formateur en vente indépendant depuis 1985, est spécialisé dans le développement et la transmission de savoir-faire dans le domaine de la vente.

Public cible

Ce cours s'adresse aux dirigeants, aux cadres et aux vendeurs travaillant au sein d'entreprises spécialisées dans la production et le commerce de matériaux de construction.