

# Vendre et négocier une hausse de tarif

-Référence: **CV-66**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Présenter sereinement une hausse de tarif à ses clients.
- Engager le client et faire de la hausse de tarif un levier de fidélisation.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Vendeur, commercial, technico-commercial, attaché commercial, ingénieur d'affaires. Responsable Grands Comptes, manager commercial.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Préparer le terrain en amont de l'augmentation**
  - Action : Identifiez toutes les informations utiles à légitimer la hausse de tarif et traduisez-les en bénéfices clients.
- **Préparer et personnaliser sa stratégie d'argumentation**
  - Action : Construisez votre matrice de négociation : objectif, exigence initiale, plancher, arguments, concessions éventuelles et contreparties.
- **Annoncer la hausse de tarif avec conviction**
  - Action : Entraénez-vous à argumenter votre hausse de tarif et recevez le feedback du formateur et de vos pairs.
- **Finaliser l'engagement et préparer l'avenir**
  - Action : Résistez aux demandes du client, négociez les conditions de mise en place et concluez.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc