

# Et si vous étiez plus rentable dans vos ventes ? Fixons le juste prix ensemble



## Public

Vendeurs, responsables d'équipes de vente, commerciaux, indépendants, entrepreneurs.

## Prérequis

Avoir acquis des bases en techniques de vente.

## Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera capable d'utiliser des techniques de négociation commerciale, de défendre efficacement ses marges et de convenir de tarifs avantageux pour lui-même ainsi que pour son client.

- Fixer, négocier et faire accepter votre prix juste ;
- Bases et techniques de fixation de prix ;
- Objectifs et positionnement ;
- Outils du marketing pour mieux choisir son prix ;
- Le prix, la marge et la rentabilité ;
- Les spécificités de certains marchés ;
- Concurrence et réactivité ;
- Les techniques de négociation de vente/d'achat.

## Informations pratiques

### > Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

### > Certificat - Attestation

Attestation de participation

### > Aides sectorielles à la formation

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .