

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

 6 h

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>) .