Savoir vendre son prix

Version mise à jour : Novembre 2026 · v2026-11

PUBLIC CONCERNÉ

- Attachés commerciaux
- Chargés d'affaires
- Chefs des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires

COMPÉTENCES VISÉES

Défendre ses prix et ses marges face aux clients, sans céder aux demandes de remise injustifiées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES INTERMÉDIAIRES

Au fil des séquences, le participant sera capable de :

- Lister les points forts et les éléments différenciants de son offre
- Construire un argumentaire CAB/CAP centré sur la valeur ajoutée
- Identifier les enjeux et la chaîne décisionnelle du client par l'écoute active

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES FINAUX

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier et valoriser les éléments différenciants de son offre.
- Construire un argumentaire de justification du prix adapté à chaque profil client.
- Défendre avec assurance la valeur de son offre face aux objections sur le prix, avec une posture commerciale assertive.

MODALITÉS D'ACCÈS ET D'ÉVALUATION

Toute demande d'inscription fait l'objet d'un entretien de cadrage pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.

Évaluation : Fiche de positionnement individuel en amont de la formation. Autoévaluation et observation en situation (mises en scène, grilles critériées). Évaluation à chaud et à froid à 3 mois par questionnaire.

RECONNAISSANCE DÉLIVRÉE ET FINANCEMENT

Reconnaissance : Formation non certifiante (sans certification RNCP ni RS). Un certificat de réalisation est remis à chaque participant à l'issue de la formation.

Financement : Financement par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères. Formation non éligible au CPF.

Prérequis
Aucun

Effectif
4 à 8 participants

Déroulement
Présentiel, intra-entreprise

Durée
1 jour (7 heures)

Lieu
Dans les locaux de l'entreprise

Dates
À définir avec l'entreprise

Tarif
À partir de 1 290 € HT la journée, hors frais de déplacement. Devis personnalisé sur demande.

Délai d'accès
20 jours en moyenne après validation du devis et de la convention

Accessibilité
Formation accessible aux personnes en situation de handicap, avec adaptation possible. Référent handicap : Yannick Orieux, yannick@negoforte.fr, 06 87 75 89 30.

Contact et inscription
Yannick Orieux, 06 87 75 89 30, yannick@negoforte.fr

Résultats
Indicateurs de résultats et méthode de calcul publiés sur negoforte.fr

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation, exercices pratiques et outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation en situation de travail (FEST)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique au format carte mentale

CONTENU

- Définir les points forts de son offre
- Les éléments différenciants
- Vendre la valeur ajoutée plutôt que le coût
- Adapter et personnaliser son argumentaire (CAB/CAP)
- La pratique de l'écoute active
- La compréhension des enjeux
- La chaîne décisionnelle