



PROGRAMME DE FORMATION

SAVOIR VENDRE SON PRIX

Version mise à jour : Novembre 2025



Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



Objectifs de la formation

- Identifier et valoriser les éléments différenciants de son offre.
- Conduire un argumentaire de justification du prix adapté à chaque profil client.
- Argumenter avec assurance la valeur de son offre face aux objections prix en adoptant une posture commerciale assertive.



Modalités

- Toute demande d'inscription fait l'objet d'un **entretien de cadrage** pour préciser les besoins, définir les objectifs et planifier la session.
- **Evaluation** : 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 par questionnaire de satisfaction



- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra : à partir de 1 290 € HT la journée (hors frais de déplacement). Devis personnalisé sur demande
- Délai moyen d'accès : 20 jours après validation du devis et de la convention.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap avec adaptation possible

*Référent handicap
yannick@negoforte.fr*



Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Formation En Situation de Travail (F.E.S.T.)
- Méthode participative et co-active
- Livrable synthétique - Carte mentale



Contenu

- Définir les points forts de son offre
- Les éléments différenciant
- Vendre la valeur ajoutée plutôt que le coût
- Adapter et personnaliser son argumentaire (CAB/CAP)
- La pratique de l'écoute active, un véritable atout !
- Le compréhension des enjeux
- La chaine décisionnaire