

DEFENSE DE LA MARGE

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les leviers permettant de défendre le prix par la valeur ajoutée.
- Calculer la marge et mesurer l'impact d'une remise sur la rentabilité.
- Appliquer des techniques de négociation permettant de préserver la marge.
- Traiter les objections liées au prix en construisant une réponse adaptée.

Objectifs opérationnels :

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de défendre son prix et de conduire une négociation commerciale en préservant la marge.

Public : vendeurs, ATC

Pré-requis : Aucun

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation Formation

Contenu de la formation :

Maîtriser les stratégies de vente axées sur la valeur ajoutée pour justifier les prix et convaincre les clients.

- Savoir découvrir les besoins spécifiques des clients : quels sont leurs objectifs ?
- Savoir identifier les caractéristiques et les avantages uniques de vos produits, qui apportent une réelle valeur ajoutée au client.
- Savoir démontrer en quoi votre offre se distingue par ses caractéristiques uniques et ses avantages exclusifs pour le client.
- Savoir proposer des produits complémentaires.

Calculs de marge et impact sur la rentabilité

- Formules de calcul de la marge brute et nette.
- Impact des remises et des conditions commerciales.
- Exercices pratiques de calculs de marge.

Techniques de négociation pour préserver la marge

- Techniques pour éviter les baisses de prix.
- Argumentation commerciale basée sur la valeur
- Savoir identifier les caractéristiques et les avantages unique de vos produits qui apportent une réelle valeur ajoutée au client.
- Savoir ne pas baisser immédiatement le prix lors de la négociation
- Savoir rechercher des alternatives pour satisfaire le client tout en préservant la marge.
- Savoir résister à la pression et proposer des compromis.
- Jeux de rôle sur la défense de la marge en négociation.
- **La gestion des objections liées au prix**

- Savoir anticiper les objections.
- Comprendre les motivations derrière les objections liées au prix.
- Identifier les différents types d'objections : réelles, tactiques, psychologiques.
- Poser les bonnes questions pour comprendre le besoin.
- Savoir préparer les réponses aux objections et développer des arguments persuasifs pour les surmonter.

Outils et moyens pédagogiques :

Alternance entre apports théoriques et mises situation, travaux en sous-groupes, jeux de rôles, vidéo repère des bonnes pratiques de vente.

Exercices pratiques de calculs de marge.

Évaluation des acquis :

- Évaluation formative par l'intervenant lors des exercices de calcul de marge.
- Évaluation des compétences lors des mises en situation et jeux de rôle de négociation.
- QCM de validation des connaissances en fin de formation.

Intervenant : Sylvie Salmon

Nombre minimum de participants : 5

Nombre maximum de participants : 10

Durée : 1 jour 7 heures

Date : 1 jour à convenir avec le client

Lieu : A convenir selon inscription

Cout : 1100 € HT (hors frais de déplacement)

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous souhaitez suivre cette formation et avez besoin d'un aménagement, vous pouvez contacter notre référente handicap : Sylvie Salmon – 06 19 19 36 13 – evolearning@orange.fr. Les possibilités d'aménagement permettant de faciliter le suivi de la formation seront étudiées avec vous.

Indicateurs de résultats – janvier à mars 2026

Note moyenne de satisfaction : 9,73/10

Taux de satisfaction : 97,3 % (Résultats cumulés basés sur 15 participants)

Contacts inscription : evolearning@orange.fr

Modalités et délais d'accès : inscription après analyse du besoin et validation de la proposition commerciale. Toute demande fait l'objet d'une réponse sous 72 heures. La date de formation est définie avec le client en fonction de ses besoins et de nos disponibilités.