



LA DÉFENSE DU PRIX

DISTINGUEZ LES COÛTS QUI COÛTENT ET LES COÛTS QUI RAPPORTENT !

OBJECTIFS

- **AUGMENTER** votre marge
- **DÉFENDRE** vos augmentations annuelles
- **VALORISER** votre solution
- **DÉPASSER** vos craintes
- **VENDRE** plus

GAGNER À TOUT PRIX !

Une démonstration imparable qui augmente considérablement vos marges ! La conclusion est trop souvent synonyme de réduction... Comment faire passer un prix élevé comme un élément qualitatif et rassurant ? Valorisez votre solution et conservez votre pantalon !

ENSEIGNEMENTS

- Je construis mon argumentation.
- Je présente efficacement mon prix.
- Je traite ou évite l'objection "Trop cher !".
- Je suis réconcilié avec mon prix.
- Je positionne ma solution sur mon marché.
- Je conclus et dépasse mes objectifs !

MÉTHODE

Une introspection bienveillante pour **IMPLIQUER**

Des trucs et astuces éprouvés pour **MAÎTRISER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **VALIDER**

Une démonstration imparable pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

