



## PROGRAMME « TECHNIQUES DE VENTE »

### « PRÉSENTER ET DEFENDRE SON PRIX »



## CONTACT :



**Vente  
Innovation  
Performance**  
*organisme de formation & conseil*

**Christian Kottmann**

18 ter Allée de la Surprise  
93390 Clichy sous Bois  
+33 (0)6 99 18 50 50  
christian.kottmann@venteperformance.fr  
www.venteperformance.fr

#### DURÉE DE LA FORMATION:

1 jour (7 h)

#### OBJECTIF FORMATION:

- Savoir concevoir un devis vendeur
- Savoir présenter son offre
- Savoir défendre le prix proposé
- Se libérer d'un sujet tabou "L'argent"

#### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

- Commercial
- Technico-Commercial
- Chargé d'affaires
- Créateur d'entreprise
- Auto-entrepreneur

#### QUELQUES THEMES ABORDÉS

- C'est quoi un devis vendeur?
- Le scénario vente
- Présenter son prix
- Les éléments pour faire accepter le prix
- Les objections liées au prix
- Les concessions

**Information:** 35 thèmes sont abordés pendant cette formation pour vous donner les moyens de faire signer votre devis. Contactez nous pour avoir la fiche complète

#### ANIMATEUR

Expert vente et négociation et comportements socio – cognitifs

