

Valoriser son Offre pour Négocier son Prix

Lien : https://maroc-performance.com/formation/valoriser-son-offre-pour-negocier-son-prix

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC308**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Préparer sa négociation pour gagner en confiance en soi
- Résister à la pression du client
- Identifier l’ensemble des leviers pour aboutir à des accords profitables
- S’approprier les outils, les méthodes concrètes et les pratiques pour négocier le prix

POUR QUI ?

- Tout commercial amené à négocier avec des acheteurs ayant acquis les techniques de vente

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Démystifier l’importance du prix dans la négociation

- Situer la négociation prix dans la démarche commerciale
- Comprendre l’impact économique des remises pour son entreprise
- Comprendre pourquoi un « prix bas » est de moins en moins le seul critère qui remportera la vente
- Identifier les leviers visant à aboutir à un accord gagnant-gagnant

2 / Préparer l’entretien de négociation tarifaire

- Développer une stratégie de négociation assortie d’un objectif final
- Fixer à l’avance ses marges de négociation, son seuil de rupture, les contreparties à obtenir
- Identifier son style de négociateur
- Analyser une situation de négociation
- Déterminer le négociable du non-négociable en utilisant la matrice

3 / Valoriser son offre

- Valoriser son offre au sens large
- S’attacher à communiquer sur les bénéfices client
- Utiliser les techniques de présentation du prix
- Adopter un comportement " apporteur de solutions "

4 / Mener la négociation prix

- Identifier les éléments qui interviennent dans la négociation prix et plus généralement les conditions de vente

Maroc Performance

- Travailler sur les « concessions » et « contreparties »
- Présenter le non-négociable

5 / Décoder le comportement de l’acheteur vis à vis du prix

- Comprendre pour s’adapter
- Traiter les différentes techniques de l’acheteur pour obtenir les meilleures conditions
- Faire face tout en préservant la relation

6 / Conclure la vente

- Accompagner le client et établir un climat favorable à la prise de décision
- Identifier le moment où engager le client
- S’inscrire dans une relation durable

⚗ Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

15 au 16 Déc. 2026	Distanciel
14 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 17 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 14 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance