

Le mix prix / produit : augmenter son offre et vendre au juste prix

Durée
2 jours (14h00)
Public
Tout public
Prérequis
Cette formation ne nécessite pas de prérequis
Format
Présentiel
Dates et lieu
A voir avec le formateur
Prix
Tarif net de taxes 750 € / stagiaire En intra
Nombre de participants
Minimum : 5 Maximum : 8
Adaptation/Accessibilité
A voir, avec le formateur, en amont de la formation

Contexte :

Dans un marché concurrentiel :

- Positionner une offre répondant aux attentes des clients est un enjeu majeur. Optimiser la valeur perçue de son offre et « l'augmenter » est levier de différenciation et d'optimisation de son chiffre d'affaires.
- Vendre au juste prix est un équilibre délicat à poser et fondamental pour éviter de sous-estimer la valeur réelle de son offre.

Comment conjuguer efficacement son mix prix / produit ?

Objectifs de la formation :

Savoir identifier la valeur de son offre et son adéquation à son marché. Identifier l'ensemble des leviers pour optimiser son chiffre d'affaires et vendre au bon prix.

Objectifs pédagogiques :

- Analyser le positionnement de son offre et réviser sa pertinence.
- Identifier les leviers pour « augmenter » la valeur de son offre.
- Identifier les leviers de cross-selling et up-selling.
- Positionner son prix dans le contexte concurrentiel.
- Savoir défendre son prix.

Méthodes pédagogiques et suivi :

- Pédagogie interactive.
- Ateliers et cas pratiques.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation.
- QCM.

Attestation / Certification :

- Attestation de fin de formation et d'évaluation des acquis si requis.

INTERVENANT

François Heid – Mémoire de lune
Tél : 07 69 02 03 08
Mail : francois.heid@memoire-de-lune.com

Programme de la formation :

Jour 1 :

Positionner une offre attractive et concurrentielle.

Positionner et construire son offre, rappel des fondamentaux :

- La connaissance de son marché.
- Développer la valeur de son offre.
- Les cinq types de produits.

Questionner la pertinence de son offre sur son marché :

- Auditer son offre et son potentiel.
- Comparer son offre aux attentes contemporaines et à l'évolution de son champ concurrentiel.
- Explorer les leviers de ventes additionnelles ou d'optimisation de la valeur.

Cas pratique à travers les enjeux des stagiaires.

Jour 2 :

Vendre au bon prix et savoir le revendiquer :

- Comment définir son prix de vente ?
- Comment comparer son prix dans son champ concurrentiel ?
- Comment argumenter son prix sur son marché ?

Optimiser son prix ou optimiser ses ventes ?

- Comment présenter son prix ?
- Quels leviers pour optimiser son prix de vente ?
- Quels leviers pour optimiser son chiffre d'affaires avec de la vente additionnelle ?

Cas pratiques et mises en situation à travers les enjeux des stagiaires.

Dates :

création le 22 février 2023