

# Favoriser l'acceptation d'une solution plus coûteuse

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0881



adhara.fr

## Objectifs

Comprendre les mécanismes qui poussent les clients à comparer les prix et à rechercher le moins-disant, afin de repositionner l'acte de vente sur la valeur perçue plutôt que sur le coût. Construire une argumentation différenciante et crédible autour de solutions moins économiques, de manière à justifier un prix plus élevé sans entrer dans une logique de négociation systématique. Traiter efficacement les objections liées au prix et renforcer sa posture de vendeur conseil, en vue de sécuriser la décision d'achat et la rentabilité des ventes.

## Participants

Commerciaux, technico-commerciaux, conseillers commerciaux

## Prérequis

Une première expérience dans la relation commerciale, la vente ou la négociation avec des clients est recommandée.

## Programme

### Comprendre les mécanismes psychologiques du prix

Le prix perçu versus le prix réel  
Les biais cognitifs liés à l'achat : ancrage, aversion à la perte, justification post-achat  
Les vraies motivations derrière l'objection prix  
La différence entre prix, coût et valeur

### Identifier et formuler la valeur ajoutée

Distinction entre caractéristiques, avantages et bénéfices  
La notion de coût global  
Les différentes dimensions de la valeur (financière, émotionnelle, d'usage, de sécurité)  
La matrice valeur/prix

### Construire une argumentation différenciante pour vendre plus cher

Les fondements d'un argumentaire premium  
L'argumentation par la preuve : chiffres, cas clients, démonstration  
La comparaison constructive sans dénigrement  
Création d'une différenciation forte et crédible

### Maîtriser les objections liées au prix

Analyse des différentes formes d'objection prix  
Méthode en 5 étapes : accueillir, questionner, reformuler, recentrer, engager  
Repositionnement sur la valeur et sécurisation de l'entretien

### Renforcer la posture de crédibilité commerciale

Différences entre vendeur, conseiller et expert  
Légitimité, assertivité, confiance et cohérence non-verbale  
Les comportements qui renforcent ou affaiblissent la perception de valeur

### Déclencher l'engagement sur une solution plus chère

Techniques de conclusion adaptées aux offres premium  
Création d'une urgence légitime  
Sécurisation du choix du client  
Maintien des marges et prévention des remises reflexes

# Favoriser l'acceptation d'une solution plus coûteuse

2 jours - 14 heures

Code formation : ADHCML0881



adhara.fr

## Remarques

Cette formation repose sur des fondamentaux communs à tous les univers de vente, tout en intégrant des adaptations permanentes selon le profil des participants.

En B2B, l'accent est mis sur la logique d'investissement, le retour sur investissement (ROI), la sécurisation de la décision et la vente auprès de plusieurs interlocuteurs.

En B2C, l'approche privilégie la dimension émotionnelle, la projection dans l'usage, la réassurance et une prise de décision plus rapide et individuelle.

Les exemples, mises en situation, jeux de rôles et cas pratiques sont systématiquement contextualisés selon le secteur d'activité des participants (industrie, services, retail, assurance, formation, etc.).

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Public Visé

Collaborateurs : Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel...

Entreprises ou organisations : Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes...

Demandeurs d'emploi : Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

## Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

Des ressources pédagogiques sont mis à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émargement signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.