

PROGRAMME DE FORMATION

Pilotage de la marge



OBJECTIFS :

A la fin de la formation le stagiaire sera capable de :

- Décomplexer par rapport à la problématique de la « vente du prix » et de ses différentes composantes et adopter en conséquence un comportement plus persuasif.
- Prendre conscience de la nécessité de valoriser son offre avant de rentrer dans une discussion prix.
- Prendre confiance par rapport à la concurrence qui elle aussi s'entend dire au quotidien « vous êtes trop cher, faites un effort... ».
- Proposer avec sérénité des solutions qui visent à la réduction de coût, mais sans dégrader nécessairement la marge de son entreprise.



PUBLIC

La formation s'adresse à un public de commerciaux et responsables commerciaux.



PREREQUIS

Aucun prérequis.



NOMBRE DE STAGIAIRE PAR SESSION

De 6 à 10 stagiaires



DUREE

14 heures soit 2 jours



LIEUX ET DATES : *Nous consulter*
Inter ou intra-entreprise – Présentiel



DELAI D'ACCES : *Nous consulter*



TARIF : *Nous consulter*



PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter afin d'étudier ensemble les possibilités de participation à cette formation

CONTENU DE LA FORMATION

1. Objectifs et enjeux pour tous : Réussite individuelle en équipe :

- Les attitudes comportements, postures et mode d'organisation à cadrer dans le mode de communication interne et orienté clients,
- La vision du marché, de la concurrence directe et indirecte, internet et fabricants parfois,
- La connaissance des clients et leurs objectifs, contraintes,
- La volonté à proposer des idées nouvelles
- La prise de conscience avec humilité de la valeur ajoutée de l'offre,
- La capacité à distinguer au plus vite Négociation et Marchandage

2. L'ensemble des facteurs :

- L'ensemble des facteurs qui contribuent objectivement à une dégradation de la marge
- Heureusement nous finissons ce chapitre par une excellente nouvelle

AXAL PERFORMANCES

150 Rue Legendre 75017 PARIS

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11753400775 auprès du préfet de la Région ÎLE-DE-FRANCE

N° SIRET : 432 471 761 00028

Email : gilles.meline@axal-performances.com - Tél : 06.80.00.64.40

F2-1-V0 du 17/01/2024

3. Zone de vigilance :

- Les aspects psychologiques en matière de pilotage de la marge
- Les 5 Grands facteurs concourant positivement ou négativement à notre perception sur le sujet

4. Petits changements et grands effets : Réflexions en équipe sur l'incidence :

- D'une « petite remise »
- D'un gratuit
- D'un raisonnement de 5 en 5
- Des remises successives
- Du non-respect des grilles clients personnalisés
- De succession d'efforts non facturés, non valorisés,
- Cout d'un impayé,
- D'un stock dormant

5. L'offre globale contribue au succès de ses clients :

- Correction du quiz initial
- Objectif principal : mesurer les écarts de perception, de croyances entre le début de la session et les échanges qui ont suivi
- Plan d'action sur des situations commerciales ou la qualité de la marge pourrait être améliorée
- Demande de prix par mails occasionnels ou au taux de transformation historiquement bas,
- Relance d'une offre par téléphone et traitement de toutes les objections spécifiques au prix,
- Demande de clients sur un produit non disponible, ne faisant pas partie de l'offre d'une marque non-partenaire...
- Distinguer la Négociation et Marchandage : les clignotants VERT, ORANGE et ROUGE,
- GO, NO GO chez certains clients, certaines affaires,
- Vendre l'e-shop,

6. Construction avec l'équipe du vadémécum sur le pilotage de la marge.

SUIVI ET EVALUATION

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Outils pédagogiques :

- Quiz initial sur la marge intégrant les situations commerciales vécues au quotidien par les stagiaires.
- Form-Action visant l'opérationnalité immédiate,
- Apport théorique, étude de cas métier, entraînements, mises en situation
- Atelier, travaux de groupe, jeux de rôle,

Moyens matériels :

- Ordinateur portable
- Vidéoprojecteur
- Paperboard ou tableau
- Accès internet

Moyens humains :

Le formateur possède une solide expérience professionnelle dans le domaine enseigné (CV détaillés sur simple demande).