



# DC PILOT

Direction Commerciale Partagée



**Vendre au bon prix :  
Technique ou talent ?...**

**Soirée CréActives  
10 mars 2016**

Promopole,  
78 Montigny-le-Bretonneux

Par Bruno GERMAIN  
06 44 23 07 68

[bruno.germain@dc-pilot.com](mailto:bruno.germain@dc-pilot.com)



La question du prix est souvent traitée à l'envers



La question du sens

- Améliorer la qualité de vie
- Corriger un défaut
- Eliminer un risque de perte



L'entreprise – maison

- Fondations = vision et valeurs
- Murs – toit = produits – services



Vendez la maison, pas l'architecte !



Ce que pensent les prospects/ clients

- Attentes : exprimées
- Besoins : pas toujours exprimés
- Motivations = leviers d'achat





## Attention, fausse piste !

- Erreur = négocier au début du RDV



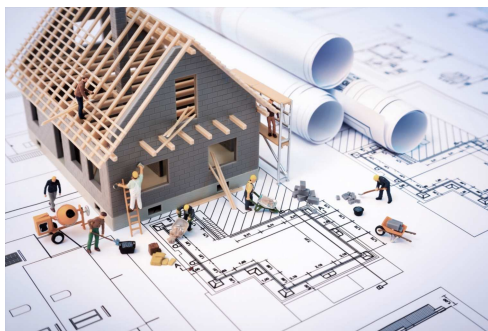
## Le juste prix

- = Prix auquel le client est prêt à acheter
- Ecart prix-valeur = risque d'échec



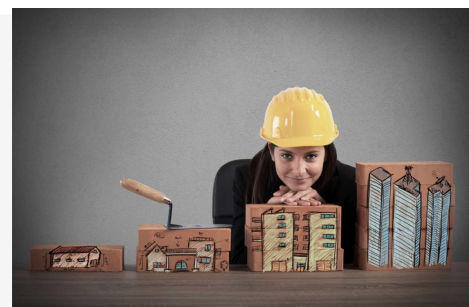
## La valeur et le prix

- Valeur = valeur perçue par le client
- Valeur = bénéfice – prix
- => créer la valeur + fixer le prix



## Le plan de vente

- Découverte
- Objections
- Argumentation de la valeur
- Prix = négocier, facturer, se faire payer



## Et maintenant, action !

- Vendez ce que vous faites, pas qui vous êtes !
- Découvrez les besoins, parlez des bénéfices !
- Défendez la valeur et gagnez le prix !