



PROGRAMME PASSER LES HAUSSES TARIFAIRES

Apprendre à défendre ses prix, défendre ses marges dans des contextes de hausses tarifaires avec les règles d'or des meilleurs négociateurs commerciaux

Pourquoi choisir le programme passer les hausses tarifaires ?



+ 56%
qualité de RDV



+ 5000
vendeurs entraînés

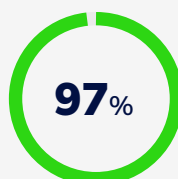


+ 100%
de confiance en soi

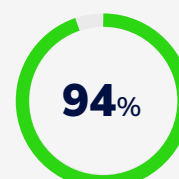
1. Parce que **vos commerciaux ne sont pas à l'aise avec la négociation** et qu'il faut leur donner toutes les billes pour qu'il puisse défendre efficacement leurs prix : raisons de la hausse, dérogations autorisées, marges de manœuvre, ...
2. Parce qu'il n'y a **pas de croissance rentable (marge) sans une négociation efficace** qui défend vos positions et la valeur de vos offres (produits ou services) ! Et que vous savez que chez les meilleurs négociateurs **c'est le mental, la préparation et la rigueur qui font 80% de leur réussite**, et que ces pratiques méritent d'être assimilées une fois pour toutes par vos vendeurs.
3. Parce que tous les efforts en amont (connaître l'historique de la relation / solder les litiges passés / identifier ma MESORE / avoir conscience de la valeur de mon offre) seront **réduits à néant sans un closing gagnant**.
4. Parce qu'il est **difficile de faire progresser ses profils commerciaux** et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un **programme outillé et immédiatement applicable** par vos équipes.



des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.



des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.



des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork



Il y a un avant et après formation Uptoo.

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran



Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe !

Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar



L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le Programme

2 mois pour armer vos commerciaux afin de faire passer des hausses tarifaires !

SESSION 1

Cadrer et communiquer sa politique tarifaire



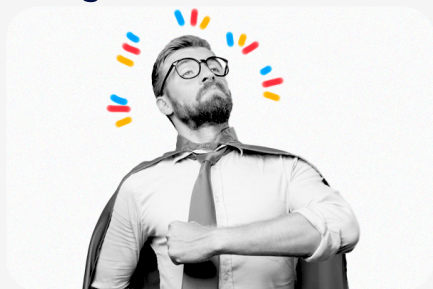
L'atelier Managers

Mettre en place des **seuils**, des **process** et des **guidelines claires** pour vos équipes afin de donner du SENS :

- Pourquoi ces hausses sont nécessaires, que se passe-t-il si on ne le fait pas ? Quel impact quand on rogne les marges ?
- Quel est mon prix plancher ? Quels sont les niveaux de dérogation tarifaires autorisés, à quelles conditions, via quel process ?
- Comment j'aborde les hausse tarifaires avec les clients ? (à quels moments ? réponses à objections anticipée ?)
- Comment je valorise mon offre : éléments justifiant les prix actuels / éléments de comparaison marché .

SESSION 2

Arriver préparé : la base de la négociation



L'entraînement

- Solder les litiges passés, connaître l'historique de la relation, **prévoir les réactions possibles**.
- Connaître mes **marges de manœuvre**.
- Avoir conscience de la valeur de son offre et **savoir justifier ses prix**.
- Faire du temps son allié : négocier au **bon moment**, pendant la **bonne durée**.
- Remonter le cycle de vente : ai-je bien mes éléments de découverte ?

Ateliers

- Construction de sa **Meilleure Solution de Repli (MESORE)**.
- Construction de sa **matrice de préparation de négociation**.

SESSION 3

Garder la main à la table des négociations



L'entraînement

- **Refuser la négociation de principe** : commencer haut, reculer à petits pas, obtenir des contreparties.
- Engager vers la conclusion, **savoir dire stop**, conclure et converger vers l'accord.
- Maîtriser les **tactiques de déstabilisation les plus utilisées par les acheteurs** pour ne plus se faire surprendre.
- "Rester fair play" - **Gérer les tensions** au profit de l'intérêt commun et de la signature du deal.
- **Adapter sa négociation à son type d'interlocuteur** pour transformer à tous les coups.

SESSION 4



Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

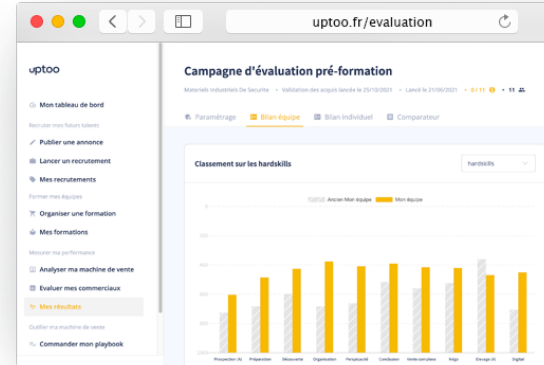
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (méthodes / astuces abordées lors de la journée) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour aider vos commerciaux à avoir un maximum de billes pour anticiper la négociation et défendre leurs politiques tarifaires !

Points forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Une check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice de préparation de négociation
- S'adapter rapidement à son interlocuteur et savoir justifier ses prix

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- Maîtriser les 8 étapes clés d'une négociation réussie
- Maîtriser les tactiques de déstabilisation les plus utilisées pour ne plus se faire surprendre
- Sortir par le haut en adaptant sa négociation à chaque type d'interlocuteur

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation