

VALORISER ET JUSTIFIER SES HONORAIRES

La formation idéale pour sonder son rapport à l'argent, apprendre à défendre son juste prix et ses marges, et communiquer avec aisance sur ses tarifs.

■ Objectifs de la formation :

Etre plus à l'aise pour parler honoraires, renforcer sa confiance
Etre en capacité de défendre ses tarifs et ses marges
Comprendre ce qui bloque dans son rapport à l'argent (psychologie de l'argent)
Résister à la tentation de céder à l'exigence du client

■ Prérequis :

Aucun

■ Durée, horaires et lieux :

1 journée soit 7h soit de 9h00-13h00 / 14h00-17h00

Montpellier (34) / Nîmes (30)

■ Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative
Énoncés théoriques - Exercices d'application - Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

■ Contenu de la formation :

Matin (9h – 13h)

I. Quelques notions importantes

- Notions de rentabilité et de valeur de l'offre
- Comprendre les enjeux économiques, l'impact d'un effort sur les conditions tarifaires sur sa rentabilité
- Comprendre ce qui se joue pour les « acheteurs »

II. Qu'est ce qui m'empêche de vendre au juste prix ?

- Sonder son rapport à l'argent
- Faire tomber ses limites par rapport au tarif
- Identifier l'impact de céder à une demande de baisse de tarifs

Après-midi (14h – 17h)

III. Apprendre à valoriser son offre sans justifier son prix

- A prix égal, c'est vous qui ferez la différence : de l'importance de la relation
- Identifier sa valeur ajoutée, ses atouts et points forts pour son activité
- Développer sa capacité à argumenter sur ses tarifs, à valoriser son offre

IV. Techniques pour présenter ses tarifs, traiter les objections, développer ses talents de négociateur

- Savoir comment présenter son prix : astuces, techniques
- Que répondre à l'objection : « c'est trop cher » ?
- Les secrets des négociateurs

■ Modalités d'évaluation :

Evaluation participative et active sous forme de questions-réponses.

■ Intervenant :

Carine Dognin, Formatrice et coach en efficacité personnelle et professionnelle, management humain, développement commercial et communication interpersonnelle.

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : formation@oriffplr.com

