

La défense du prix et des marges pour les conférenciers



La défense du prix et la valorisation de son offre face à une importante pression concurrentielle

DATE & HORAIRES

Jeudi 1^{er} décembre 2011, de 10h00 à 18h00
(Déjeuner offert sur place)

LIEU

ESPACE 104, salle Camélia
104, rue Vaugirard 75006 PARIS
Métro Montparnasse. Bus 95, 96, 89.

FORMAT & OBJECTIFS

Journée de formation et de réflexion alternée par des séquences théoriques et des ateliers d'entraînement. Objectifs : savoir fixer le prix de ses prestations, présenter son prix, créer une stratégie de réponse face aux clients qui demandent des rabais, apprendre à négocier ses conditions.



INTERVENANT

Philippe Lafaix a débuté comme commercial dans le secteur de la Finance, puis Manager Commercial dans la distribution spécialisée. Il devient Directeur du Département Formation et Ingénierie pédagogique d'un cabinet d'études et de formations. Il crée Practys Conseil en 1998. Spécialités : conseil en marketing stratégique, organisation commerciale, art de la vente et de la persuasion, développement des réseaux commerciaux. Co-auteur de 3 ouvrages : « Défendez votre prix dans la vente » (Editions d'Organisation), « Les accélérateurs de vente » (Dunod) et « Faites évoluer vos méthodes de vente » (Dunod).

En savoir plus :

www.practys-conseil.com - phlafaix@me.com

INTERVENTION

La journée de réflexion et de formation que propose l'AFCP vise à apporter aux participants un cadre méthodologique et des apports directement opérationnels. Le sujet «la défense du prix et la valorisation de l'offre» constitue un enjeu récurrent pour toutes celles et ceux qui sont confrontés à une importante pression concurrentielle». Comment fixer le prix de ses prestations, comment présenter son prix, quelle stratégie de réponse adopter face à

des clients à la recherche de rabais, comment négocier ses conditions sont autant de sujets qui méritent des réponses pertinentes, innovantes et à fortes valeurs ajoutées. A cette occasion, les participants auront le loisir de découvrir les approches des meilleurs spécialistes de la défense du prix et de la valorisation de l'offre et de réfléchir aux applications spécifiques à leurs propres situations.

LE MOT DU BUREAU DE L'AFCP

"Le bureau de l'AFCP est heureux d'accueillir parmi nous Philippe Lafaix, spécialiste de la Défense du Prix et qui travaille en étroite collaboration avec Michaël AGUILAR - Vendeurs d'élite. Philippe nous rejoint au sein de l'AFCP et a assisté à la Convention organisée par la NSA à Los Angeles cet été. Nous comptons tous sur votre présence afin d'accueillir ce nouveau membre qui vous permettra de profiter de son expertise et de son savoir-faire."

S'INSCRIRE

Tarifs : 30 € pour les membres AFCP - 80 € pour les non membres.

Inscrivez-vous sur www.association-conferenciers.com (paiement en ligne par carte bancaire via Paypal).