

Valoriser et justifier ses honoraires

La formation idéale pour être à l'aise avec ses honoraires :
les fixer, en parler, les défendre, tout en restant serein.

Objectifs de la formation :

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

Objectifs pédagogiques :

- Prendre conscience de ses représentations en situation, et les changer au besoin
- Savoir comment argumenter, et défendre sa valeur ajoutée
- Être capable de répondre au « c'est trop cher »

Pré-requis :

Aucun prérequis

Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Apports théoriques - Exemples pratiques – Echanges interactifs -Exercices pratiques
Suivi et évaluation : Méthode active et participative.
Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

Contenu de la formation :

Matin (9h00-13h00)

Introduction : 2 notions importantes

I. Comprendre ce qui se joue en situation

- Identifier ses représentations
- Sonder son rapport à l'argent
- Faire tomber ses limites

II. Les différentes approches pour fixer ses prix

- L'approche par les coûts
- Les prix du marché

- Recenser les avantages de son offre
- Les autres approches

Après-midi (14h00-17h00)

III. Apprendre à valoriser son offre

- Identifier sa valeur ajoutée, ses atouts et points forts
- Faire une proposition de valeur à ses clients
- Développer sa capacité à argumenter, selon les profils des clients
- Valoriser son offre sans justifier son prix

IV. Savoir quoi et comment répondre à la réplique : « c'est trop cher ! »

- Que répondre à l'objection : « c'est trop cher » ?
- Les secrets des négociateurs

Modalités d'évaluation :

Evaluation formative sous forme de questions-réponses.

Intervenant :

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

Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandées.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

2 jours par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL
285, rue Alfred Nobel
34000-MONTPELLIER
04.67.69.75.14
formation@oriffpllr.com

Version-V1 - mise à jour Octobre 2022