

PRESENTATION ET DEFENSE DU PRIX

Dés que le prix apparaît dans une situation commerciale le climat change! Combien de fois avez vous entendu chez vos clients ou de vos prospects: "Votre concurrent est mieux placé!" "votre produit est trop cher!", "Nous avons une proposition plus intéressante que la vôtre!"?

En ce qui concerne les aspects financiers il faut distinguer trois sujets principaux: la présentation du prix, la défense et la négociation! Voici quelques conseils pour faciliter cette approche!

Le principe de l'offre globale

- Concept constitué de quatre composantes, fréquemment utilisé pour comparer deux offres en concurrence!
- **L'offre technique** est représentée par le produit "tangible" et permet d'identifier les caractéristiques techniques principales!
- **L'offre commerciale** est définie par le prix et par les différentes conditions commerciales!
- **L'offre service** caractérise les services associés à l'offre technique!
- **L'offre image** est constituée de deux familles d'éléments: l'image de l'entreprise et celle de ses collaborateurs!
- Les aspects techniques et commerciaux constituent le "haut de l'offre globale", les aspects services et image constituent le "bas de l'offre"!

En ce qui concerne les aspects présentation, défense et négociation, il faut distinguer quatre type de situations:

1. **Le client compare le prix avec celui d'un concurrent dont l'offre produit est équivalente!**
2. **Le client compare le prix avec celui d'un concurrent dont l'offre produit est différente.**
3. **Le client adopte une démarche de "joueur" afin d'obtenir un effort sur le prix et/ou un avantage supplémentaire!**
4. **Le client compare le prix sur un critère tangible et objectif ne provenant pas d'une comparaison avec une proposition concurrente (ancien tarif, budget,...)!**

- Face à ces situations une méthode est à votre disposition: la **méthode CODE** qui consiste à **Comparer les Offres** (lorsqu'il y a présence d'offres concurrentes!) et à **Distinguer l'État d'esprit** du client (lorsque la concurrence n'est pas présente!).

1ière situation	2ième situation	3ième situation	4ième situation
Offre produit équivalente à celle du concurrent.	Offre produit différente de celle du concurrent.	Le client "joue" et cherche à négocier les aspects financiers et/ou à obtenir un avantage supplémentaire.	Le client compare le prix sur un critère tangible et objectif.

Comparer les Offres	Distinguer l'État d'esprit du client
----------------------------	---

Valoriser le bas de l'offre: Services et image!	Valoriser le haut de l'offre: les différences techniques de l'offre produit!	Vendre le refus d'une réduction en préservant l'image de l'entreprise. Légitimer sa position! Rentrer dans le "Jeu", accepter la discussion, demander une contrepartie!	Vendre l'intérêt de votre politique commerciale!
--	---	--	---