



PROGRAMME DE FORMATION COLLECTIVE

Travailler sa valeur perçue pour vendre au prix juste



Une journée pour rendre son offre plus désirable, mieux faire percevoir sa valeur et présenter son prix avec cohérence et assurance.



Formation collective



Approche opérationnelle



12 participants maximum



Lieu : 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280
Limoges



INFORMATIONS PRATIQUES

DURÉE 7 heures – 1 journée	LIEU – EN PRÉSENTIEL 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges
PARTICIPANTS Maximum : 12 – Formation collective	PRIX 200 € HT par participant
DATE DE LA FORMATION 14 janvier 2027	HORAIRES 9H00 – 12H30 / 13H30 – 17H00
FORMATRICE Sabine MAÎTRE	ORGANISME DE FORMATION BEEBOOST FORMATIONS

PRÉAMBULE Donner les bons leviers pour vendre au prix juste

Cette formation vise à accompagner les entrepreneurs dans la valorisation de leur offre et dans leur capacité à présenter, argumenter et défendre un prix cohérent. Pendant une journée, les participants travailleront sur leur propre activité pour comprendre ce qui influence la perception de valeur d'un client et identifier les leviers permettant de rendre une offre plus claire, plus crédible et plus attractive.

Chaque participant est invité à venir avec son propre projet d'entreprise, une offre ou prestation réelle, ses supports commerciaux actuels et un ordinateur portable afin de produire un livrable directement exploitable.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Être capable de renforcer la valeur perçue de son offre afin de mieux présenter, justifier et défendre son prix, tout en développant une posture commerciale plus convaincante.

LES 4 OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les composantes de la valeur perçue et analyser les éléments qui renforcent ou fragilisent la perception de son offre par le client.
- Structurer une proposition de valeur claire et différenciante en mettant en avant les bénéfices, les preuves, les éléments de réassurance et les résultats attendus.
- Construire un argumentaire commercial permettant de présenter et défendre son prix en reliant celui-ci à la valeur créée pour le client.
- Traiter les objections liées au prix et s'entraîner à présenter son offre avec assurance afin de favoriser la décision d'achat sans recourir systématiquement à la remise.

PROGRAMME DÉTAILLÉ Créer de la valeur • Commercial

Jeudi 14 janvier 2027 – 7 heures

09H00 - 10H30	OBJECTIF 1 – COMPRENDRE LA VALEUR PERÇUE	1H30
----------------------	---	-------------

- Distinguer prix, valeur réelle et valeur perçue.
- Comprendre les principaux facteurs qui influencent la perception de valeur : expertise, bénéfices, confiance, image, expérience, personnalisation, simplicité et réduction du risque.
- Analyser son offre actuelle du point de vue du client et repérer les éléments qui la banalisent ou la valorisent.
- Identifier les écarts entre ce que l'entreprise pense vendre et ce que le client achète réellement.

10H30 - 12H30	OBJECTIF 2 – RENFORCER ET STRUCTURER SA PROPOSITION DE VALEUR	2H00
----------------------	--	-------------

- Passer d'une présentation centrée sur les caractéristiques à une présentation orientée bénéfices et résultats.
- Clarifier la promesse de l'offre et les éléments qui la différencient des solutions concurrentes ou alternatives.
- Sélectionner les preuves utiles : réalisations, avis, méthode, expérience, chiffres, garanties, engagements et processus.
- Structurer une présentation de l'offre plus lisible, plus rassurante et plus facile à choisir.

13H30 - 15H00	OBJECTIF 3 – PRÉSENTER ET DÉFENDRE SON PRIX	1H30
----------------------	--	-------------

- Relier le prix au résultat attendu, au gain obtenu, au temps économisé, au risque évité ou au niveau de service proposé.
- Construire un argumentaire de valeur permettant d'assumer son positionnement tarifaire.
- Présenter son prix au bon moment et avec une formulation claire, stable et professionnelle.
- Éviter la remise réflexe et identifier les alternatives permettant de préserver la valeur de l'offre.

15H00 - 17H00	OBJECTIF 4 – TRAITER LES OBJECTIONS ET S'ENTRAÎNER À CONVAINCRE	2H00
----------------------	--	-------------

- Identifier les objections liées au prix les plus fréquentes : « c'est trop cher », « je vais réfléchir », « j'ai moins cher ailleurs », « je n'ai pas le budget ».
- Distinguer objection réelle, manque de valeur perçue, manque de confiance et absence de priorité.
- Construire des réponses adaptées en questionnant, reformulant et revalorisant les bénéfices de l'offre.
- S'entraîner à présenter son offre et son prix lors de mises en situation, puis ajuster son argumentaire à partir des retours du groupe et de la formatrice.

LIVRABLE DE FORMATION

KIT « VALEUR PERÇUE & PRIX JUSTE »

Chaque participant constitue au cours de la journée un support personnalisé et directement exploitable comprenant :

- une proposition de valeur reformulée et différenciante ;
- les bénéfices prioritaires, preuves et éléments de réassurance à utiliser dans son discours commercial ;
- un argumentaire permettant de présenter et défendre son prix ;
- une grille de réponses aux principales objections liées au prix ;
- un pitch commercial final prêt à être utilisé en rendez-vous ou intégré à un support de vente.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques (10 % du temps maximum par module).
- Co-construction du livrable de formation.
- Travaux individuels appliqués à l'offre réelle de chaque participant.
- Échanges collectifs, mises en situation et entraînement commercial.
- Accompagnement personnalisé de la formatrice.
- Supports numériques remis à chaque stagiaire.

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- QCM de positionnement et d'acquisition.
- Évaluations formatives au travers des échanges, exercices et mises en situation.
- Production finale du livrable présentée en fin de formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

PRÉREQUIS

- Aucun diplôme préalable.
- Disposer d'une offre, d'un produit ou d'un service à commercialiser, même en cours de structuration.
- Ordinateur portable personnel exigé.

ACCESSIBILITÉ

Les formations en présentiel se déroulent au :

37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

Référent handicap : Sébastien Lamaud

Téléphone : 07 63 17 26 65

E-mail : sebastien.lamaud@gmail.com

VOTRE CONTACT

Ludovic Oliveira

BEEBOOST FORMATIONS

Téléphone : 09 80 80 42 24

E-mail : beeboostformations@gmail.com

SARL Groupe Cobalt – Détenteur de la marque BEEBOOST FORMATIONS

NDA : 75870210787 – SIRET : 90962948700010 | 37 Rue Barthélémy Thimonnier – 87280 Limoges

V09-26-1