



**Défendez votre prix dans la vente !**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

# Défendez votre prix dans la vente !

*Daniel Huyot, Philippe Lafaix*

**Défendez votre prix dans la vente !** Daniel Huyot, Philippe Lafaix

 [Télécharger Défendez votre prix dans la vente ! ...pdf](#)

 [Lire en ligne Défendez votre prix dans la vente ! ...pdf](#)

## Téléchargez et lisez en ligne Défendez votre prix dans la vente ! Daniel Huyot, Philippe Lafaix

---

140 pages

Quatrième de couverture

Dans toute démarche commerciale, l'étape de la présentation et de la défense du prix constitue un enjeu capital. C'est elle qui conditionne bien souvent le succès de la vente - et sa rentabilité. Or tous les acteurs de la fonction commerciale le savent bien: cette étape cruciale de la vente s'apparente en général à un exercice de haute voltige... sans filet! Et pourtant, dans le panorama des ouvrages sur les techniques de vente et de persuasion, jamais la défense du prix n'a fait l'objet d'un traitement spécifique. Ce livre apporte une réponse originale et adaptée aux quatre grandes familles d'objections concernant le prix et les conditions commerciales. Les auteurs vous livrent une méthode concrète qu'ils ont modélisée à partir de plusieurs années d'observation de situations commerciales relevées dans des secteurs d'activité très divers: services, informatique, industrie, distribution, secteur agricole, banques et assurances... Les commerciaux pourront facilement mettre en oeuvre les solutions proposées, en fonction de la nature de leur offre et du type de clients rencontrés. A la fin du livre, une boîte à outils les aidera à choisir à chaque fois la stratégie de défense du prix la mieux adaptée. Si vous êtes un acteur de la fonction vente (responsable, commercial, animateur), de la fonction marketing ou encore acheteur, ce livre vous apportera: \* des méthodes éprouvées pour répondre aux différentes objections de prix, \* des points de repère pour mieux comprendre le prix et ses différentes facettes \* des conseils utiles pour adapter votre comportement commercial face à un problème de prix \* des idées et des orientations pour mieux « manager » le prix: le définir, le corriger, le défendre et le valoriser. Biographie de l'auteur

Daniel Huyot: Il a assuré des responsabilités de direction marketing et commerciale au sein d'un grand groupe international. Depuis plusieurs années, il exerce la fonction de consultant spécialisé sur le prix et la vente économique. PHILIPPE LAFAX: Directeur associé du cabinet Practys Conseil, spécialisé dans le conseil et la formation en efficacité commerciale. Il intervient pour de nombreuses grandes entreprises internationales et françaises auprès des directions commerciales et de leurs équipes de vente.

Download and Read Online Défendez votre prix dans la vente ! Daniel Huyot, Philippe Lafaix

#4IPZOF86G0D

Lire Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix pour ebook en ligne Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix à lire en ligne. Online Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix ebook Téléchargement PDF Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix Doc Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix Mobipocket Défendez votre prix dans la vente ! par Daniel Huyot, Philippe Lafaix Epub

**4IPZOF86G0D4IPZOF86G0D4IPZOF86G0D**