



## FICHE MÉTHODE

### Traiter l'objection prix

#### ► Le processus de défense du prix

- Chercher à comprendre l'objection :
  - Poser une question pour connaître la raison pour laquelle le client trouve le prix trop élevé (cher par rapport à la concurrence, cher car le client n'a pas le budget...) : « Cher ? C'est-à-dire ? ».
- Expliquer et justifier le prix :
  - voir les techniques ci-dessus.
- Résister aux pressions sur le prix :
  - Les réductions de prix doivent être attribuées au client avec une contrepartie (Ex. : engagement immédiat, commande plus importante, vente complémentaire, paiement comptant...).

#### ► Les différentes réductions de prix qui peuvent être proposées

- **Le rabais** : réduction de prix pour tenir compte d'un défaut de qualité ou de non-conformité de la commande.
- **La remise** : réduction de prix ponctuelle pour tenir compte de l'importance d'une vente ponctuelle.
- **La ristourne** : réduction qui tient compte du montant des ventes réalisées sur une période déterminée.
- **L'escompte financier** : accordé en cas de paiement comptant ou avant la date de règlement figurant sur la facture.