

# Formation - Assume de vendre ! ou Aligne le tarif de tes prestations avec la qualité du service rendu.

Difficile d'aligner vos tarifs avec la qualité de vos prestations ? Et si vous amélioriez votre rapport à l'argent ?

Stratégie commerciale et organisation

Vente

CODE : 30971 | Mise à jour : 05/05/2023

## Objectifs

- Assumer un tarif correspondant à la juste valeur du service rendu

## Contenu de la formation

Il est parfois difficile d'aligner ses tarifs avec la qualité de ses prestations. On peut avoir l'impression d'en donner plus que ce qu'on facture au final. Quand on est à son compte, cet écart peut nous épuiser voire nous décourager car il nous faut alors travailler beaucoup pour gagner peu.

Et si votre rapport à l'argent était en jeu ? Et si, en questionnant ce qui se joue vraiment pour vous quand vous annoncez un prix de vente, vous arriviez à vous sentir plus à l'aise pour annoncer votre négocié le prix de votre service/produit ? Et si, enfin, vous osiez augmenter vos tarifs pour les mettre en phase avec le service que vous rendez ?

Au cours de cette formation individuelle, nous apprivoiserons l'argent car « Parler d'argent ce n'est pas sale... surtout si ça nous permet de faire le métier qu'on aime » ou comment déconnecter la valeur de nos prestations de notre valeur en tant qu'être humain.

L'objectif est de rester très concret, proche de votre réalité d'entrepreneur.e.s./freelances. Nous profiterons d'être en format individuel pour accompagner votre montée en compétence de façon personnalisée et sur mesure en partant de votre situation actuelle et de votre objectif. Les échanges seront libres et bienveillants avec la formatrice pour permettre d'ancrer dans ses pratiques le changement de posture nécessaire.

## Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Etude de votre cas concret

### FORMATION PRÉSENTIELLE

#### PUBLIC CIBLE

Entrepreneur·e indépendant·e qui vend directement ses prestations ou ses produits.

#### PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

#### DURÉE

4 heures

#### SESSION INTRA

Nous consulter

## Evaluation des résultats

- Formulaires d'évaluation de la formation
- Auto-évaluation en amont et en aval

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

## Taux de satisfaction des stagiaires :

0% ()



Sylvie Péan

**La Vente c'est avant tout des relations humaines... autant y mettre de la joie !**

Trust in Move

Osez, Vendez, Souriez ! Formations en développement commercial Présentiel, distanciel, mixte. En Français, Anglais, Allemand, Espagnol

📞 06 98 24 78 32

✉ [sylvie@trustinmove.com](mailto:sylvie@trustinmove.com)