

# Défendre la valeur — Sortir de la guerre des prix

Une offre moins comparable pour une valeur mieux perçue.

Apprenez à valoriser vos solutions plutôt qu'à entrer dans une logique de comparaison prix. Cette formation vous donne des méthodes concrètes pour construire, argumenter et défendre la valeur de votre offre, en vous appuyant sur la psychologie de la décision, les neurosciences et les outils de l'IA.



“  
Des furmain.  
Des idées.  
Des décisions.”



## **Vous reconnaissez ces situations ?**

- Tout finit par être comparé sur le prix (Excel, appels d'offres, etc.).
- Vos différences sont réelles mais mal valorisées.
- Le prix devient le critère principal faute d'autre chose à comparer.
- Les objections sur le prix reviennent sans cesse.



## **Ce que nous allons comprendre**

- Valeur objective vs valeur perçue.
- Comment naissent la commoditisation et la guerre des prix.
- Pourquoi coût d'inaction et risque sont souvent oubliés.
- Les biais cognitifs qui influencent la perception de la valeur.
- Comment l'IA peut aider à analyser et renforcer vos arguments.



## **Comment nous allons travailler**

- Océan Bleu : créer une proposition moins comparable.
- Déconstruction de la proposition de valeur.
- Techniques d'argumentation et de reformulation.
- Jeux de rôle et mises en situation avec objections prix.
- Utilisation de l'IA pour identifier les faiblesses et renforcer vos preuves de valeur.



## **Ce qui changera concrètement**

- Une offre moins facilement comparable.
- Un discours centré sur la valeur créée.
- De nouvelles variables pour sortir du prix contre prix.
- Plus de confiance dans les situations de négociation.
- Des marges mieux préservées et des relations clients plus durables.



### **Pour qui ?**

Équipes commerciales, managers, commerciaux, formateurs ou directions selon le module.



### **Formats**

1/2 journée  
1 jour  
2 jours



### **Notre approche**

Neurosciences • Méthodes concrètes  
IA • Expérience terrain • Cas réels



### **Un regard international et multisectoriel**

Des exemples et inspirations  
issus de différents secteurs et pays.



**Recevoir le programme détaillé**

Une question ? Échangeons sur vos besoins.