

## Correction chapitre 3

### ✓ Partie 1 : Présentation du prix

#### a) Technique du sandwich (avantage → prix → avantage)

"Notre solution vous permet de réduire vos coûts d'entretien de 30 %. Le contrat annuel est à 8 400 € HT, avec en plus un gain de temps considérable pour votre personnel d'entretien."

#### b) Technique de la boule de neige (prix → 3 avantages)

"Pour 8 400 € HT par an, vous bénéficiez d'une réduction de 30 % des coûts d'entretien, de produits labellisés écologiques respectueux de l'environnement et d'un gain de temps important pour votre équipe."

---

### ✓ Partie 2 : Gérer l'objection prix

#### Analyse de l'objection

**Déclaration :** "C'est bien trop cher ! Vos concurrents proposent des contrats à 5 000 €."

- **Type d'objection :** Objection **fondée**
  - **Justification :** Elle se base sur un élément de comparaison réel avec des offres concurrentes du marché. Cela mérite une justification argumentée de la **valeur ajoutée** de votre offre.
- 

#### Méthode « Isoler le prix »

**Question à poser :**

"Si le tarif était plus proche de votre budget, seriez-vous prête à envisager notre solution ? Ou est-ce une autre partie de l'offre qui vous freine ?"

👉 Cette question permet de vérifier si **le prix est le seul frein** ou s'il masque d'autres objections.

---

#### Justification du prix

##### ✓ Technique de division

"Cela revient à seulement 700 € par mois, soit moins de 24 € par jour pour un hôtel de 100 chambres. C'est à peine 0,24 € par chambre et par jour."

##### ✓ Technique de l'addition

"Notre offre inclut la formation du personnel, des produits certifiés sans allergènes, et des audits mensuels pour garantir des résultats durables."

---

## **Partie 3 : Négociation et concession**

### **Proposition de remise conditionnelle**

**Mme Dubois dit :** *"Je ne peux pas dépasser 6 500 €."*

**Réponse possible :**

*"Je comprends vos contraintes. Si vous optez pour un paiement comptant à la signature, je peux vous proposer un tarif préférentiel à 7 200 € HT."*

### **Contrepartie raisonnable**

**Demande de contrepartie :**

*"En échange, seriez-vous prête à vous engager sur une durée de 2 ans pour bénéficier de cette remise ?"*