

Digest

Module 14

Prix + cher, Prix - cher

Auteur : Didier Reuter - ISBN 9791023700589

14 PRIX + CHER, PRIX - CHER

Vous êtes plus cher de %

La concurrence est moins chère de %

Votre PV actuel est de €

Le PV de la concurrence est de €

Euro ▼

TurboNego[©]



MEN³

Collection l'Essentiel du Business
2€

BOOKINER



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

ECONOMIE D'AFFAIRES

Module 14

La concurrence est plus chère ou moins chère ?

Usage vendeur

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privatif) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.



4 notions utilisées

. Ecart de prix + cher en %

$$\% + \text{cher} = \left[\frac{1}{(100 - \%-cher) / 100} - 1 \right] \times 100$$

$$\text{ou } \left[\frac{\text{PV actuel}}{\text{PV concurrence}} - 1 \right] \times 100$$

. Ecart de prix avec concurrence - chère en %

$$\% - \text{cher} = \left[\frac{\% + \text{cher}}{100 + \% + \text{cher}} \right] \times 100$$

$$\text{ou } \left[\frac{\text{PV actuel} - \text{PV concurrence}}{\text{PV actuel}} \right] \times 100$$

. PV HT actuel de l'entreprise

. PV HT de la concurrence

$$\text{Avec PV actuel et } \% + \text{cher} = \text{PV actuel} / [1 + (\% + \text{cher}/100)]$$

$$\text{Avec PV actuel et } \% - \text{cher} = \text{PV actuel} \times [1 - (\% - \text{cher}/100)]$$

Ce module relève d'une pure technique de vente et de négociation qui consiste à refuser d'être l'unique norme négative de prix à partir de laquelle s'évalue la concurrence. Il s'agit de retourner la situation de manière à faire en sorte que ce soit la concurrence qui devienne le repère «douteux» dans le raisonnement commercial tenu par l'acheteur, sachant que si son prix est plus bas c'est qu'il existe forcément des raisons objectives expliquant cela. A l'acheteur de découvrir lesquelles en lui pointant simplement la réalité de cet écart arithmétique.

Module 14

Vous êtes + cher, non la concurrence est - chère de...

A quoi ça sert ?

Un prix peut en cacher un autre. C'est ce qu'aurait dit Rodrigue (Le Cid) dans une célèbre tirade (restée longtemps méconnue) : *"Ne me dit pas que mon prix est plus cher que celui de la concurrence, car...c'est vrai en plus !"*. La réplique immédiate de Don Diègue aurait été alors sans ambiguïté : *"Oui et je trouve même anormal que tu sois la seule référence tarifaire à partir de laquelle nos ennemis se gaussent continuellement de nous !"*. En fait à l'époque, l'un et l'autre voulaient simplement dire qu'un prix bas cache forcément un déficit d'offre (moindre qualité, moins de services, de disponibilité, d'efficacité...) et que, souvent, cela se paye au double ou au décuple plus tard.

Pas vrai Corneille ?

Une aide à la décision pour 4 calculs précis

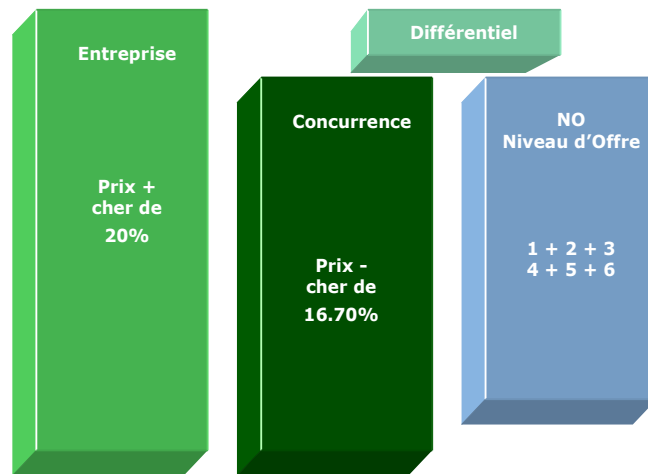
1. Lorsque je suis plus cher de x% que la concurrence, celle-ci est moins chère que moi de y%
2. Lorsque la concurrence est moins chère que moi de y%, je suis plus cher qu'elle de x%
3. PV de la concurrence lorsque je suis plus cher qu'elle de x% et mon prix est de...
4. PV de la concurrence lorsqu'elle est moins chère que moi de y% et que mon prix est de...

Utilisation du module

Ce module permet de défendre son PV par rapport à celui de la concurrence en se déculpabilisant et en retournant la situation par la capacité de :

1. Répondre à l'affirmation «Vous êtes + cher de x % que la concurrence» en indiquant que «c'est la concurrence qui est moins cher de y%» (et il y a forcément une raison)
2. Créer le doute dans l'esprit de l'acheteur sur le pourquoi du PV + bas de la concurrence

Schéma pédagogique



+ cher oui mais...

Ce module permet de déculpabiliser le vendeur lorsque l'acheteur lui indique que son prix est x% + cher que celui de la concurrence, en lui permettant de :

- . Retourner la situation en indiquant pourquoi la concurrence est - chère
- . Créer un effet de souffle et/ou une reprise en main face à ce type d'affirmation toujours culpabilisante
- . Expliquer le pourquoi des différences de prix à partir du NO du vendeur, ce qui permet de passer de la négociation tarifaire à la négociation hors tarif

Toujours éviter de dénigrer de manière frontale la concurrence. C'est l'acheteur qui doit faire lui-même le travail critique !

Objectifs de calcul

Réintroduire intelligemment la position «non idéale» de la concurrence dans l'argumentation économique en n'hésitant pas à :

- . Défendre «bec et ongles» son propre rapport PV/NO si celui-ci est honnête
- . Jouer sur le plus faible écart en sa faveur notamment en inversant l'affirmation qui de «+ cher que la concurrence» devient : «la concurrence est moins chère que moi de...»
- . Créer le doute dans l'esprit de l'acheteur sur l'écart, tout en annihilant l'effet culpabilisant de son objection

Avec 2 paramètres saisis, il est possible de définir le 3^e et le 4^e dans n'importe quel sens en ayant toujours 1 couple d'informations pour argumenter :

- . Ecart + cher / PV actuel
- . Ecart + cher / PV de la concurrence
- . Ecart + cher / Ecart - cher
- . Ecart - cher / PV de la concurrence
- . Ecart - cher / PV actuel
- . PV actuel / PV de la concurrence

Exemples de calculs à réaliser avec le module

Simulation 1 : Le PV de la concurrence est de 2166€ en étant 16,7% - cher

Calculer → Le PV de l'entreprise et le % + cher

Argumenter → Inverser par réflexe l'objection

Lecture de l'exemple

- | | |
|--------------------------------------|-----------------|
| 1. Vous êtes plus cher de... | : 20% |
| La concurrence est moins chère de... | : 16.7% |
| 2. Votre PV actuel est de... | : 2 600€ |
| Le PV de la concurrence est de... | : 2 166€ |

A l'affirmation «vous êtes + cher de 20%», la réponse professionnelle du vendeur est «la concurrence est moins chère que moi de 16.7%», sous-entendu que la concurrence n'est pas la référence en ce domaine (mais plutôt moi) et qu'il existe forcément des raisons expliquant la faiblesse du prix de la concurrence. A partir de ce moment là, c'est au vendeur de rebondir et montrer sa différence positive en argumentant sur les «plus» de son offre face aux «moins» de la concurrence !