

# Négociation commerciale : les étapes gagnantes

afpi formation

Commerce-Achats-Vente

20/12/2024

## Public et prérequis

Vendeurs, commerciaux, technico-commerciaux

Pratique des étapes de la vente

## Les objectifs

- Maîtriser les méthodes, les objectifs et les techniques de négociation
- Mener une négociation profitable
- Construire, développer une relation et des comportements efficaces en négociation et verrouiller ses négociations

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques, et de mises en situation

L'AFPI acm Formation atteste que nos formateurs disposent d'un parcours professionnel significatif en lien avec l'action de formation et de compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme

## Programme

### Mieux se connaître pour développer son efficacité commerciale

- Autodiagnostic : quel est son comportement face au client ?
- Développer sa capacité d'écoute
- Optimiser sa communication verbale et non verbale
- Travailler sa posture et s'adapter au client

### Anticiper pour mieux négocier

- Evaluer les enjeux de la négociation pour soi et pour le client
- Identifier les parties prenantes
- Fixer ses objectifs, ses leviers et ses marges de manœuvre
- Préparer sa négociation
- Anticiper les objections

### Faire valoir son argumentation avec assertivité

- Valoriser son offre pour ne pas baisser le prix
- Etre différenciateur face aux concurrents
- Limiter les concessions
- Savoir obtenir des contreparties

### Savoir conclure et contourner les situations difficiles

- Verrouiller les points d'accord
- Eviter la déstabilisation
- Savoir dire « non » et maintenir la relation avec le client

### CENTRES DE FORMATION

**Lille, Boulogne, Hénin-Beaumont, Valenciennes, Maubeuge, Cambrai, St-Omer, Calais, Béthune**

### DURÉE DE LA FORMATION

**2 jours**

### ACCUEIL PSH

**Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.**

## Les + afpi

- 1200 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 500 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

### 10 CENTRES

dans le Nord Pas-de-Calais situés au coeur des bassins industriels et d'emploi

Boulogne - 03 21 87 79 06  
Cambrai - 03 27 70 34 23  
Hénin-Beaumont - 03 21 20 40 31  
St-Omer - 03 21 87 79 06

Béthune - 03 21 20 40 31  
Dunkerque - 03 28 59 32 90  
Lille - 03 20 94 76 73  
Valenciennes - 03 27 45 24 15

Calais - 03 21 87 79 06  
Etaples - 0654769800  
Maubeuge - 03 27 53 14 00

**Qualipol**  
FORMATION QUALITÉ  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
Le Centre de Qualipol est agréé par AFPIR (Association Française des Instituts de Recherche et de Formation)  
RÉFÉRENT HANDICAP  
RÉSEAU DE COMPÉTENCES  
AFPIR - LE CENTRE DE QUALIPOL - LE RÉSEAU DE L'ÉCONOMIE

## Modalité d'évaluation

- Attestation

## Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- La fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3