

# Améliorer concrètement ses méthodes de vente

afpi formation

Commerce-Achats-Vente

03/05/2026

## Public et prérequis

- Tous commerciaux sédentaires et itinérants
- Salariés PME/PMI
- Groupements et franchises
- Management intermédiaire
- Technico-commerciaux

Aucun

## Les objectifs

- Augmenter son chiffre d'affaire en utilisant certaines techniques du PNL
- Savoir ouvrir le dialogue et connaître les secrets pour obtenir la confiance du client
- Maîtriser les réflexes et techniques des meilleurs commerciaux.

## Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- Apports théoriques et méthodologiques
- Etudes de cas
- 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

**Utiliser certaines techniques de PNL dans l'entretien**

**De la tenue vestimentaire à l'écoute active des clients**

**Apprendre à se connaître en tant que commercial pour mieux vendre**

**Méthodes d'observation et psychologie de la vente**

**Savoir poser les bonnes questions pour faire réagir émotionnellement**

**Savoir se différencier de ses concurrents pour obtenir de meilleurs résultats**

**Savoir se fixer et atteindre des objectifs**

**Comment dire non sans perdre la vente ? Comment dire oui sans perdre d'argent ?**

**Savoir quand et comment annoncer ses arguments**

**Savoir expliquer la valeur ajoutée de son produit**

**Savoir questionner et suggérer pour mieux recommander**

### 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

- 1300 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 750 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

**Pourquoi et comment garder le contrôle dans l'entretien de vente**

**Corriger les erreurs de langage**

**Faire face aux objections et les transformer en commande**

**Le closing : Quand et comment conclure la vente ?**

**Faire face aux clients difficiles**

**Etudier « les 10 erreurs fatales du commercial » et comment les éviter**

## Modalité d'évaluation

- Contrôle des acquis en fin de formation
- 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.
- Fiche d'évaluation de stage

## Version documentaire

PR5/ENR/01 V.3