Améliorer concrètement ses méthodes de vente

Commerce-Achats-Vente

17/11/2026

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 connaitre 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