

Négociation commerciale : les étapes gagnantes

afpi formation

Commerce-Achats-Vente

12/05/2026

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

- 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

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