



## PROGRAMME

Formation Négociation  
Commerciale

TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES

SOFT SKILLS

MARQUE EMPLOYEUR

HANDICAP

PARCOURS CERTIFIANTS

PRÉVENTION

## CENTRE

### DE FORMATION PROFESSIONNELLE

depuis 2007

**Qualiopi**  
processus certifié

Certification qualité délivrée au titre  
de la catégorie «Actions de formation»

# PARMI NOS THÉMATIQUES

**Devictio**  
formations

## Informatique & Management

- Informatique / Bureautique
- PAO - 3D - Vidéo
- Web / E-Marketing
- Management / Communication
- Juridique / Comptabilité
- Commercial/Efficacité professionnelle
- Handicap
- QVCT / RPS
- Marque employeur
- Parcours certifiants

**MAGNIS**  
FORMATION  
by Devictio

## Sécurité & Prévention

- AIPR
- SST (Sauveteur Secouriste du Travail) / MAC SST
- Habilitations électriques
- CACES
- Manipulation d'extincteurs
- Hygiène alimentaire
- Travail en hauteur
- CSE SSCT
- Geste & posture TMS
- Sécurité Incendie

**Pixio**  
by Devictio

## E-Learning & Développement personnel

- Langues étrangères
- Développement commercial DISC & WPMOT
- Développement personnel
- E-learning
- Marketing Entreprise
- Parcours en digital

# DES FORMATIONS

## QUALIFIANTES ET CERTIFIANTES



“ Tous nos formateurs sont des consultants et des professionnels **experts** dans leur domaine d'intervention [...] ”

### VOUS ÊTES

Une entreprise et vous souhaitez développer les compétences de vos salariés ? Renforcer votre marque employeur ? Renforcer la prévention et la sécurité dans vos locaux ?

Un particulier (salarié ou demandeur d'emploi) et vous souhaitez acquérir ou renforcer vos compétences sur les outils informatiques, en soft skills ou en développement personnel ? Obtenir une certification professionnelle ?

### NOS SOLUTIONS

Formation en groupe ou sur-mesure, en centre ou sur site. Présentiel, distanciel, e-learning, apprentissage mixte (blended learning). Nos stages comprennent des mises en situation et de nombreux travaux pratiques. Nos certifications professionnelles vous permettront de mettre en avant votre expertise.

### NOS FORMATEURS

Nos formateurs sont à la fois professionnels et intervenants, ils vous font bénéficier de leur expérience professionnelle cumulée à leur compétence pédagogique. Quel que soit votre niveau, ils sauront vous écouter et vous accompagner pour vous aider à acquérir toutes les compétences nécessaires.

FAITES NOUS PART DE VOTRE PROJET

**04 72 64 25 19**

[formation@devictio.fr](mailto:formation@devictio.fr)

## Formation Négociation Commerciale

# D<sup>®</sup>

**Référence :** CENEG457

**Nombre de stagiaires max :** 5

### **Public en situation de handicap :**

Notre organisme est charté Handicap +. Chaque apprenant en situation de handicap peut effectuer une demande d'adaptation de sa formation à l'adresse suivante : [handicap@devictio.fr](mailto:handicap@devictio.fr)

### **Public visé :**

Commerciaux, technico-commerciaux.

### **Objectifs :**

Acquérir les compétences nécessaires afin de mener à bien toute négociation commerciale B2B.

### **Compétences visées :**

Connaître son style de négociation.  
Maîtriser les techniques de négociation en environnement B2B  
Rédiger une grille de négociation  
Formaliser un accord gagnant-gagnant  
Pérenniser la relation client dans la durée

### **Moyens techniques et pédagogiques :**

Mises en situation par le biais d'exercices.  
Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.  
Un ordinateur par personne.  
Support de cours remis sur clé USB ou en format papier à la fin de la formation.

### **Modalités d'évaluation :**

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de votre formation afin d'attester l'acquisition de connaissances. Exercice de synthèse.

### **Validation de la formation :**

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

**Pré-requis :** Aucun prérequis n'est nécessaire.

**Durée :** 2 jour(s) / 14 heures

### **Points abordés :**

#### **Quel négociateur êtes-vous ?**

- Détermination de votre profil de négociateur commercial
- Les différents types de négociateurs
- Utiliser les principes de l'assertivité
- Mieux se connaître pour mieux négocier
- Travaux pratiques

#### **Préparer sa négociation commerciale**

- Définition des objectifs à atteindre
- Enjeux respectifs et rapports de force
- Préciser les points négociables et les marges de manœuvre
- Établir une grille de négociation
- Mise en condition (préparation, postures, tableau de contrôle)
- Travaux pratiques

#### **La négociation commerciale**

- Connaître le profil de son client et s'adapter en conséquence
- Faire face aux acheteurs : entre argumentation persuasive et assertivité
- Savoir gérer les imprévus de la négociation
- Conserver le leadership face à la pression
- Travaux pratiques

#### **Finaliser la négociation**

- Qu'est-ce qu'un closing efficace ?
- Rassurer et récapituler les avantages obtenus par l'acheteur

- Formaliser l'accord obtenu
- Penser à l'après-vente (fidélisation)
- Gérer durablement la relation client (satisfaction, suivi, conforter votre position...)

## Mise en pratique

## NOS TARIFS

INTER dans nos locaux	1590 €* (795 €* / jour)
INTRA dans toute la France	sur devis

\* Nos formations ne sont pas soumises à la TVA



# FINANCEMENT



## COMMENT FINANCER SA FORMATION ?

IL EXISTE PLUSIEURS DISPOSITIFS DE FINANCEMENT

- Compte Personnel de Formation (CPF)
- AIF (Pôle Emploi)
- FNE-Formation
- Fonds d'assurances formations (FAF)
- Contrats cadres
- Opérateurs de compétences (OPCO)
- Plan de Développement des compétences



## CONTACTEZ NOUS !

04 72 64 25 19



[magnis-formation.fr](http://magnis-formation.fr)



[pixio-formation.fr](http://pixio-formation.fr)



[devictio.fr](http://devictio.fr)

## CENTRE

## DE FORMATION PROFESSIONNELLE

📍 12 place Bir Hakeim - 69003 Lyon (siège)

📍 57 rue d'Amsterdam - 75008 Paris

✉ [formation@devictio.fr](mailto:formation@devictio.fr)

**f** [facebook.com/organisme.de.formation](https://facebook.com/organisme.de.formation)

**in** [fr.linkedin.com/company/devictio](https://fr.linkedin.com/company/devictio)

📷 [instagram.com/devictioformations](https://instagram.com/devictioformations)