

PROGRAMME DE FORMATION

“Techniques Avancées de
Closing pour Vendeurs
Ambitieux”

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 6 Avenue de l'île de France 95310 Saint Ouen L'aumône sous la supervision du formateur.

Accessibilité :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : Sacademy.formation@gmail.com

Téléphone : 0627640259

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

Public visé :

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "Techniques Avancées de Closing pour Vendeurs Ambitieux".

Prérequis :

Aucun prérequis

Durée :

La formation dure 21 heures.



Tarif :

1 200€ TTC

Objectifs pédagogiques

- Identifier les différents types de closing adaptés aux profils clients.
- Structurer un discours de closing personnalisé et percutant.
- Utiliser des techniques psychologiques avancées pour déclencher la décision.
- Déjouer les objections finales et blocages d'achat.
- Appliquer des scripts et séquences de closing efficaces selon les canaux (téléphone, visio, face-à-face).
- Consolider la relation post-closing pour fidéliser et générer des recommandations.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- Présentiel interactif : salle aménagée, échanges et travaux de groupe.
- Supports multimédias : vidéos, modèles de pitch, canevas de storytelling.
- Documentation personnalisée : livret pédagogique, fiches méthodes, grilles de feedback.
- Accompagnement individualisé : coaching avec analyse de pitches filmés.
- Évaluations formatives : jeux de rôle, mises en situation, quiz, auto-évaluations.

PLANNING DE FORMATION

Programme détaillé :

Jour 1 : Maîtriser les fondamentaux du closing

08h00 – 08h30 : Accueil et présentation du programme

- Présentation du formateur et des participants.
- Clarification des attentes, auto-positionnement.
- Règles de fonctionnement du groupe.

08h30 – 10h00 : Les piliers psychologiques de la décision d'achat

- Décrypter les mécanismes émotionnels de la décision.
- Différencier influence, persuasion et manipulation.
- Comprendre les leviers de l'engagement client.

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Typologies de closing et moments clés de la vente

- Styles de closing (direct, consultatif, disruptif...).
- Repérer le « bon moment » pour closer.
- Techniques de transition vers le closing.

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Scripts de closing puissants et adaptables

- Construire un discours percutant en 3 étapes.
- Travailler la voix, la gestuelle et l'attitude.
- Sécuriser les engagements (conditions, délais, relances).

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Exercices pratiques de closing

- Jeux de rôle sur des cas types.
- Auto-analyse et feedback en groupe.
- Débriefing pédagogique.

Jour 2 : Lever les objections et booster le taux de transformation

08h00 – 08h30 : Retour d'expérience et ancrage des acquis

- Partage post-J1.
- Échanges collectifs sur réussites et blocages.
- Reformulation des objectifs individuels.

08h30 – 10h00 : Répondre aux objections de fin de parcours

- Décoder les objections cachées (prix, timing, concurrence).
- Utiliser la méthode ARC (Accepter – Reformuler – Convaincre).
- Maintenir la posture confiante et assertive.

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Techniques avancées de closing comportemental

- Utiliser les ancrages PNL et signaux d'adhésion.
- Intégrer la synchronisation et le calibrage.
- Maîtriser la reformulation engageante.

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Closer en distanciel (téléphone, visio)

- Adapter voix, rythme et outils à distance.
- Gérer les objections sans support visuel.
- Outils de relance personnalisée post-visio.

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Atelier pratique

- Rédaction d'un script de closing personnalisé.
- Entraînement en binômes.
- Feedback croisé et itérations.

Jour 3 : Devenir un closer influent et éthique

08h00 – 08h30 : Icebreaker commercial

- Jeu collectif autour de la posture commerciale.
- Déclencheur d'échange et motivation.

08h30 – 10h00 : La posture du closer à haute valeur ajoutée

- Adopter une posture d'expert et non de simple vendeur.
- Développer son assertivité et gérer le stress.
- Travailler l'état d'esprit : détachement, focus, résilience.

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Closing en contexte complexe ou haut de gamme

- Gérer plusieurs interlocuteurs.
- Travailler avec un prescripteur.
- Adapter pression et écoute dans un closing long terme.

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Simulation de closing en situation réelle

- Jeux de rôle filmés ou enregistrés.
- Mise en situation sur son propre produit ou service.
- Débrief collectif guidé.

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Évaluation finale & plan d'action personnel

- Mise en situation finale (scénario complexe).
- Feedback individualisé avec le formateur.
- Élaboration d'un plan de montée en compétences.

Modalités d'évaluation :

- Évaluation finale : mise en situation de closing complexe.
- Analyse des leviers utilisés, de la posture commerciale et de la performance.
- Débriefing individualisé avec le formateur.