

Closing Conclusion de vente



Objectifs de la formation

Notre formation professionnelle Closing – Conclusion de Vente a pour objectif de former les participants à la maîtrise de la dernière phase du cycle de vente. À l'issue, les participants disposeront des compétences clés pour :

- Identifier le bon moment pour conclure une vente.
- Utiliser les leviers psychologiques favorisant la prise de décision.
- Adopter une posture de vendeur affirmée tout en restant orientée conseil.
- Lever les freins et traiter efficacement les objections de dernière minute.
- Choisir la technique de closing la plus adaptée à chaque situation.
- Obtenir un engagement clair du prospect avec davantage d'assurance et de naturel.

Méthodes mobilisées

Les formateurs intervenants sont tous des professionnels du domaine. Ils usent de méthodes d'enseignement optimales, répondant aux besoins du monde du travail.

Apports théoriques

- Les fondamentaux du closing et les étapes de la conclusion de vente.
- Les techniques de traitement des objections.
- Les bonnes pratiques pour sécuriser la signature d'un devis.
- Les différents leviers permettant d'amener naturellement le prospect à l'engagement.

Mises en situation

- Jeux de rôle en binôme reproduisant des situations commerciales réelles.
- Mises en situation professionnelles autour des différentes étapes du closing.
- Analyse des pratiques selon la Roue de Deming (PDCA : Plan-Do-Check-Act).
- Débriefings collectifs et individualisés afin d'identifier les points forts et les axes d'amélioration.

Réussite et satisfaction

Dans l'attente d'une première session de formation, ces indicateurs ne sont pas encore évaluables et disponibles.

PRÉSENTIEL

Durée de la formation

1 journée / 7 heures

Délais d'accès

Début à date de signature du devis

Retour après le 1er échange :

48 à 72 heures

Délai d'accès à la formation :

15 jours

Prérequis

Formation accessible à tous, sans prérequis. Aucune connaissance requise.

Accessibilité handicap

Nos établissements sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

Tarif de la formation

A partir de 400 € / personne

Pour un groupe de 4 personnes

Tarif sur demande

Pour les groupes plus nombreux

Ou les formations individuelles

Public visé

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir ou perfectionner ses compétences en techniques de vente.

Personnalisation

Chaque projet de formation est unique. C'est pourquoi nous proposons des formations sur mesure, conçues en fonction des besoins spécifiques de nos clients.

Nous prenons le temps de comprendre votre activité, vos enjeux et vos objectifs, afin de vous offrir un accompagnement personnalisé et adapté à votre réalité.

Notre mission : vous aider à développer vos compétences de manière concrète et pertinente, avec des solutions qui s'intègrent naturellement dans votre quotidien professionnel.

Contact – Fréjus

07 77 46 60 08
2740 RD4, Le Pin de la Lègue
83 600 Fréjus

contact@esc-acaman.com
www.esc-acaman.com



Modalités d'évaluation

L'évaluation est réalisée tout au long de la formation afin de mesurer la progression des participants.

Évaluation en continu

- Observation des participants lors des mises en situation professionnelles.
- Évaluation de la maîtrise des techniques et du traitement des objections.
- Analyse de la posture commerciale, de la capacité à conclure un entretien et à obtenir un engagement du client.

Débriefing et amélioration continue

- Retour d'expérience à l'issue de chaque jeu de rôle.
- Analyse des performances à l'aide de la roue de Deming.
- Identification des bonnes pratiques et élaboration de pistes d'amélioration pour une mise en application immédiate sur le terrain.

Poursuites et formations possibles

À l'issue de cette formation, les participants pourront approfondir leurs compétences commerciales au travers de formations complémentaires, notamment :

- Perfectionnement aux techniques de négociation commerciale.
- Communication persuasive et influence dans la relation client.
- Gestion des objections avancée et traitement des situations de vente.
- Prospection commerciale et développement du portefeuille clients.
- Techniques de vente consultative et vente à forte valeur ajoutée.
- Fidélisation et développement de la relation client.
- Prise de parole, argumentation et posture commerciale.
- Gestion de la performance commerciale.

Programme de la formation

Module 1 – Comprendre les fondamentaux du closing

- Les étapes du processus de vente jusqu'à la signature.
- Les erreurs fréquentes qui empêchent la conclusion.
- Les signaux d'achat et le bon moment pour conclure.
- La posture du commercial face à l'engagement du client.

Module 2 – Maîtriser les techniques de closing

- Adapter sa technique selon le profil et les attentes du prospect.
- Formaliser la demande d'engagement et accompagner la signature.
- Les différentes techniques de closing : Closing direct, Closing par engagement, Closing consultatif, Closing par alternative et Closing par projection.

Module 3 – Traiter les objections avec efficacité

- Les objections les plus fréquentes (prix, délai, concurrence, besoin, décision).
- Les techniques de questionnement et de reformulation.
- Les méthodes de traitement des objections.
- Réassurer le client et sécuriser sa décision.

Module 4 – Mises en situation professionnelles

- Jeux de rôle en binôme.
- Simulations d'entretiens commerciaux.
- Traitement des objections jusqu'à la signature du devis.
- Feedback individualisé après chaque mise en situation.

Module 5 – Analyse des pratiques et amélioration continue

- Débriefing des mises en situation.
- Analyse des performances ; Roue de Deming (PDCA : Plan – Do – Check – Act).
- Identification des bonnes pratiques.
- Élaboration d'un plan d'action individuel pour une mise en œuvre immédiate sur le terrain.