
Programme de Formation

Closing commercial : techniques pour conclure ses ventes

Organisation

Durée : 14 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux, technico-commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables ou directeurs commerciaux, amenés à conclure des ventes et sécuriser la décision d'achat.



Objectifs pédagogiques

- Apprivoiser ses craintes liées à la phase de conclusion.
- Identifier les décideurs clés dans le processus d'achat.
- Savoir traiter les objections finales et rassurer son interlocuteur.
- Développer des réflexes de closing efficaces.
- Renforcer la relation client jusqu'à et après la décision d'achat.



Description

Jour 1

Matin : Comprendre l'importance du closing

Identifier les enjeux de la conclusion pour le commercial et le client.

Réaliser un auto-diagnostic de ses freins à la conclusion.

Développer une posture assertive pour conclure en confiance.

S'autoriser à déclencher la décision d'achat.

Après-midi : Identifier les acteurs de la décision

Reconnaître les rôles dans le circuit décisionnel : utilisateur, prescripteur, payeur...

Comprendre les interactions entre les acteurs du processus d'achat.

Adapter sa stratégie de closing selon les interlocuteurs.

Définir les étapes et enjeux spécifiques du cycle de vente.

Jour 2

Matin : Relancer et sécuriser le processus de décision

Identifier les blocages potentiels dans la vente.

Lever les freins en ciblant les leviers d'engagement client.

Savoir conclure les éléments financiers avant d'entrer en négociation finale.

Repérer les signaux de décision imminente.

Après-midi : Réussir le face-à-face de conclusion

Préparer le closing dès l'amont du cycle de vente.

Choisir le bon moment et la bonne posture pour conclure.

Traiter les dernières objections avec assurance.

Adopter une attitude professionnelle et sécurisante pour le client.

Suivi post-closing : Fidéliser dès la conclusion

Être présent après la vente pour renforcer la relation.

Lire les signaux non verbaux du client pour ajuster sa communication.

Garder le cap sur les attentes du client indécis.

Consolider la confiance et créer une dynamique de fidélisation.



Prérequis

Avoir une première expérience en vente et/ou en relation commerciale.



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation priviliege une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.