

LES TECHNIQUES DE CLOSING.

Devenez un expert du closing et transformez chaque prospect en client avec aisance. Apprenez les techniques les plus efficaces pour lever les objections, créer un lien de confiance et conclure vos ventes avec succès.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Professionnels de la vente
- Commerciaux
- Toute personne impliquée dans des processus de closing.



Pré-requis

Avoir suivi une formation de base en vente ou posséder une expérience équivalente.


Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud & à froid, autoévaluation de fin de formation

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- 
- Comprendre les différents types de closing et leurs applications.
 - Maîtriser les techniques de closing traditionnelles.
 - Appliquer des stratégies de closing basées sur la psychologie de l'acheteur.
 - Mettre en place un processus de closing étape par étape.
 - Utiliser des techniques de closing stratégique pour conclure des ventes complexes.

CONTENU DE LA FORMATION.

Module 1 : Comprendre les différents types de closing

- Explorer les principales approches de conclusion de vente.
- Identifier le type de closing pertinent selon la situation et le profil client.
- Distinguer les spécificités entre closing « doux » et « fort ».
- Études de cas : analyse de situations de closing réussies.

Module 2 : Maîtriser les techniques de closing traditionnelles

- Appliquer les méthodes « Alternative Choice », « Assumptive » et « Summary Close ».
- Utiliser le « Urgency Close » pour inciter à l'action.
- Gérer les objections avec des techniques de conclusion éprouvées.
- Entraînements pratiques : simulations de closing en conditions classiques.

Module 3 : Intégrer la psychologie de l'acheteur dans le closing

- Comprendre les leviers psychologiques déclenchant l'achat.
- Employer des techniques de persuasion pour convaincre.
- Créer une connexion émotionnelle facilitant la décision d'achat.
- Jeux de rôle : mise en situation avec application de techniques psychologiques.

Module 4 : Structurer un closing par étapes

- Élaborer une démarche progressive de closing.
- Interpréter les signaux d'achat pour ajuster l'approche.
- Répondre aux objections à chaque phase du processus.
- Exercices pratiques : construction et exécution d'un plan de closing par étapes.

Module 5 : Adopter une stratégie de closing adaptée

- Adapter la conclusion de vente à la personnalité du prospect.
- Utiliser la méthode « Puppy Dog Close » pour créer l'adhésion.
- Appliquer des techniques spécifiques pour les négociations complexes.
- Études de cas : réussite de closings stratégiques dans des ventes à enjeux.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud: maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie: emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 3 semaines

- **Processus** : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation.



Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud.

FORMATIONS ÉLIGIBLES AU OPCO !

