# Conclure une vente chez un prospect difficile

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 1402396F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Maîtriser une technique de vente novatrice axée sur la psychologie du client
Parvenir à identifier une situation bloquante chez un prospect
Parvenir à conclure une vente chez un prospect difficile

### Programme

Maîtriser une technique de vente originale en prospection commerciale basée sur la psychologie du client pour conclure une vente
Les éléments déclencheurs de la décision : La préparation ; Le comportement ; La maîtrise des techniques de négociation
Les 7 piliers de la méthode
L'alternative et la découverte du frein
La levée du frein
La construction du « cahier des charges »
La pré-close
La proposition
L'argumentation par la preuve : Les témoignages clients
Le traitement des objections dont le prix : Méthode ACRE
La conclusion : La mise à l'épreuve ; Le constat des résultats
La prise de congé

## Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
**Aucun prérequis**

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2165786S | À distance | — | 01/01/2026 | 31/12/2026 |
| 2165787S | Présentiel | Plouër-sur-Rance | 01/01/2026 | 31/12/2026 |

Source : GREF Bretagne #1402396F