Closing – Conclure ses ventes

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207579F — Mise à jour : 21 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Intégrer les étapes principales du closing – besoin, critères de décision, passage à l'acte et commande ;
- Maîtriser les méthodes fondamentales du closing ;
- Connaître et maîtriser les étapes de la vente ;
- Savoir identifier les freins et les dépasser.

Programme

Les bases de la vente

- Introduction au closing ;
- Lexique du domaine ;
- Validation des différents types de rémunérations ;
- Les diverses stratégies de rémunérations possibles ;
- Les types de clients d'un closer ;
- Différence entre valeur et prix ;
- Différences entre le setting et le closing ;
- Accompagner son prospect et comprendre son état d'esprit.

L'entreprenariat

- Le quotidien d'un Closer ;
- Le statut d'entrepreneur ;
- Passer du statut de salarié à celui d'entrepreneur ;
- Les qualités d'un Closer.

Le prospect

- Analyser les besoins primaires et la personnalité de ses clients ;
- Les 4 types de clients ;
- Les réflexes d'achats ;
- Les 5 règles d'achat.

Script de vente en B2C et B2B

- Les niveaux de peines de douleurs du prospect ;
- Présenter son offre et son prix ;
- Gestion des objections ;
- Connaître les différents types d'objection ;
- Manier l'art de la négociation.

Se faire sa place sur le marché et développer son personalbranding

- Préparer ses réseaux sociaux ;

- Donner confiance en présentant son expertise ;
- Déterminer sa cible et prendre contact.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2286974S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207579F