

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLÉ : CLOSING COMMERCIAL LUXE

Réaliser un closing commercial d'un client inbound dans le Luxe

Le programme détaillé peut être adapté en fonction du niveau et des besoins du participant

1-Module : Les secrets de l'accroche client avec PNL	Techniques pour identifier la personnalité des clients VIP
	Maîtriser les 7 motivations et déclencheurs d'achats
	Les 13 signaux d'achat pour conclure au bon moment
	Appliquez les 11 règles d'or de PNL pour connecter
	Découvrez les 8 erreurs à éviter pour ne pas conclure
	Exercices pratiques PNL et synchronisation
2-Module : Organiser et structurer son rdv commercial avec les clients Premium	Préparation professionnelle et mentale
	Le choix des modèles
	La présentation et story telling des modèles
	Les techniques pour annoncer le prix de façon élégante
	Comment vendre plus cher et davantage
	Exercices pratiques
3-Module : Traiter les questions et répondre aux objections des clients	Techniques pour répondre aux questions du client avec clarté.
	L'écoute pour personnaliser la réponse aux questions
	Répondez facilement à "Trop cher"
	Répondez facilement à "Je dois en parler à mon conjoint"
	Répondez facilement à "J'hésite avec autre chose"
	Mise en pratique des compétences apprises
4- Module : Les techniques pour conclure avec élégance	La technique du "Yes Set"
	Maîtrisez l'échelle de 1 à 10 pour évaluer l'intérêt du client
	Développez l'art subtil de l'alternative
	Adoptez la technique infailible : présumer l'achat.
	Découvrez comment la puissance de l'urgence et de la rareté
	Atelier pour perfectionner vos propres phrases de conclusion
5- Module : Les phrases pour conclure avec élégance	Utilisez la personnalisation et les options pour séduire vos clients
	Apprenez à utiliser des phrases de conclusion efficaces en utilisant la facture
	Apprenez à conclure avec le règlement
	Astuces spécifiques pour conclure avec des clients étrangers
	Conclure même lorsque le client dit NON
	Séance d'entraînement téléphonique pour perfectionner son closing



SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748

Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat (Art.L.6352-12 du code du travail)

Siège : Résidence les Marines du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine

Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com

FORMATION CLOSING COMMERCIAL LUXE

Réaliser un closing commercial d'un client inbound dans le Luxe

Apprenez les techniques infaillibles pour maximiser les ventes. Cette formation s'adresse à ceux qui recherchent des compétences de conclusion de vente en direct et par téléphone. Nous vous donnons les techniques et phrases pour conclure dans l'univers du Premium. Vous n'aurez plus qu'à choisir avec lesquelles vous serez le plus à l'aise. Venez élever vos ventes au niveau supérieur.

- Formation de 28heures : composée de deux jours (8h) en Présentiel à Paris 16h, d'e-learning 2h et de coaching de groupe 10h.

Satisfaction : 9/10 (1 avis) 

Cette formation prépare au certificat RS6558 "Réalise un closing commercial d'un client inbound" inscrit au répertoire spécifique de France. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6458/>

Objectifs :

- 1/Réaliser la première approche d'un client « inbound »
- 2/ Structurer la proposition commerciale
- 3/ Traiter les questions particulières du client
- 4/ Traiter les éventuelles objections avec pragmatisme, empathie
- 5/ Conclure la vente

RÉPONSES À VOS QUESTIONS

Qu'est-ce que cette formation Closing Commercial Luxe :

Cette formation « Closing Commercial Luxe » : Réaliser un closing commercial d'un client inbound » est un véritable accélérateur concret et participatif.

- Présentiel : 16 h (2 journées de 8h)
- E-learning : 2 h
- Coaching de groupe : 10 h

Total : 28h



*SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748
Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art.L.6352-12 du code du travail)
Siège : Résidence les Marines du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine
Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com*

Lieu du Présentiel : à Paris quartier Opéra

A qui s'adresse cette formation ?

Public visé : Les vendeurs et responsables de vente qui ont déjà minimum un an d'expérience et qui ont envie de se perfectionner dans la vente

Des commerciaux habitués aux ventes à forte valeur ajoutée et donc à un prix élevé en face à face recherchant des compétences de vente en direct et par téléphone.

Quels sont les prérequis :

Niveau de formation minimum requis 4 avec une expérience professionnelle minimale requise de 1 an.

Comment puis-je m'inscrire :

Vous n'avez plus qu'à compléter le formulaire avec vos coordonnées et réserver votre place en ligne ou par téléphone au 06.64.21.30.00. **En termes de modalités d'accès**, à l'issue de l'appel téléphonique ou de la visioconférence, et sous réserve d'acceptation de votre candidature, un délai de 14 jours est appliqué entre votre inscription définitive et l'accès à la formation qui sera fixée conjointement avec le stagiaire.

Qu'apprend-on au cours de cette formation et quelles sont les compétences visées :

Vous y apprendrez à réaliser une première approche client, structurer une proposition commerciale, traiter les questions particulières du client mais aussi les secrets de closing de vente des grands vendeurs avec toutes les parades aux éventuelles objections, les techniques et les phrases pour savoir facilement conclure une vente avec élégance et toutes les techniques de closing par téléphone.

Comment se déroule la formation ?

Durée : La formation, d'une durée de 28 heures comprend un mix : Présentiel +e-learning + coaching de groupe. Le e-learning vise à acquérir les bases théoriques ; le coaching permet la mise en pratique ; le présentiel consolide les compétences de closing en interaction réelle.

– 2 journées de 8h = 16h en présentiel à Paris Opéra

– 2h de formation en e-learning

– 5 séances de coaching de 2h = 10 h



Supports pédagogiques mobilisés et moyens techniques : Pour la partie en présentiel, cette formation combine des apports théoriques présentés sous forme de diapositives PowerPoint présenté via ordinateur et des activités participatives telles que des exercices, jeux de rôle, mises en situation et ateliers. L'objectif est de permettre aux participants de mettre en pratique les éléments essentiels de la formation. Pour la partie en e-learning, vous aurez accès à une plateforme afin d'avoir accès aux vidéos d'où vous souhaitez sur votre ordinateur ou sur votre téléphone. Pour la partie coaching de groupe, cela s'effectuera sur Zoom.

Quels sont les avantages de suivre cette formation avec Guillaume Duprat

Cette formation représente une occasion unique d'acquérir les compétences clés pour exceller dans la vente dans l'univers du Luxe. Conçue pour être pratique et immédiatement applicable, elle a été élaborée par Guillaume Duprat et Sandra Lillaz, forts de plus de 50 ans d'expérience cumulée au sein des Maisons les plus prestigieuses : Louis Vuitton, De Beers, Tiffany & Co, Van Cleef & Arpels, Bulgari, David Yurman, Boucheron... Ayant eu le privilège de côtoyer les meilleurs vendeurs de la place Vendôme, ils partagent avec vous les secrets de l'art de la vente dans le Luxe, à travers une maîtrise inégalée de la relation client à l'Américaine et raffinement à la Française. Par ailleurs cette formation est certifiante RS6558 du certificateur Closer évolution qui donne droit au certificat : « Réaliser un closing commercial d'un client Inbound »

Est-ce que ce programme est accessible aux personnes en situation de handicap ?

Oui, ce programme est complètement accessible aux personnes en situation de handicap. Chaque contact donne lieu à un entretien et nous validerons la faisabilité. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap, les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Comment puis-je être certain que la formation correspond à mes besoins ? Nous contactons par téléphone ou visioconférence chaque participant en amont pour vérifier que la formation leur convient bien. Vous avez aussi un test de connaissances à effectuer avant la formation mais aussi à la fin. Par ailleurs un questionnaire de satisfaction sera remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Quelles sont les modalités ?

Vous aurez un entretien puis un test d'entrée. Il y aura des évaluations des acquis tout au long de la formation ainsi qu'un test de niveau à la fin. Le test d'entrée n'est pas un prérequis, il sert uniquement à personnaliser le niveau de la formation.



*SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748
Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art.L.6352-12 du code du travail)
Siège : Résidence les Marins du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine
Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com*

Par ailleurs, Une attestation de fin de formation et un support pédagogique récapitulatif sont remis à chaque participant.

Modalités de suivi : Feuilles d'émargement par demi-journée signées par le stagiaire et le formateur. Suivi de la progression via exercices pratiques et débriefings réguliers.

Est-ce que la formation peut être financée par le CPF ?

Cette formation est certifiante RS6558 par Closeur Evolution qui donne droit au certificat :

« Réaliser un closing commercial d'un client Inbound ».

Elle est finançable via le CPF si le candidat respecte les conditions d'éligibilité et les modalités administratives du certificateur.

Quel est le prix de cette formation ?

28h pour 2980€ TTC

Les moyens et les évaluations pédagogiques

Mises en situation, jeux de rôle, exercices individuels, séances d'entraînement après chaque module.

Les compétences visées : Ces compétences sont évaluées tout au long de la formation au travers des mises en situation et exercices pratiques.

- Mettre en œuvre les stratégies de conclusion adaptées au secteur du luxe.
- Utiliser des formulations efficaces et élégantes pour finaliser une vente.
- Créer un climat de confiance facilitant la décision d'achat.
- Identifier et lever les dernières objections de manière professionnelle.
- Repérer les signaux d'achat et ajuster sa posture pour conclure naturellement.

Contact :

Pour toute information ou réclamation, vous pouvez nous écrire (délai 72h) à

Guillaume Duprat -gd@guillaumeduprat.com -06 64 21 30 00



SAS DUPRAT LUXURY LEARNING Siret 949 915 748 000 14- TVA :FR67 949 915 748

Enregistrée sous le n° 94 20 21 341 20 auprès du préfet de Corse

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État (Art.L.6352-12 du code du travail)

Siège : Résidence les Marines du Soleil Lieu-dit Capanelle 20253 Patrimoine

Tel : 06 64 21 30 00. Email : gd@guillaumeduprat.com Internet : Guillaumeduprat.com