

## PROGRAMME DE FORMATION DETAILLÉ : CLOSING COMMERCIAL

### Réaliser un closing commercial d'un client inbound

*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
	<b>Exercices pratiques PNL et synchronisation</b>
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
	<b>Exercices pratiques</b>
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"
	<b>Mise en pratique des compétences apprises</b>
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 infaillible : présumer l'achat.
	Découvrez comment la puissance de l'urgence et de la rareté
	<b>Atelier pour perfectionner vos propres phrases de conclusion</b>
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



## FORMATION CLOSING COMMERCIAL

Réaliser un closing commercial d'un client inbound

Apprenez les techniques infailibles 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. Venez élever vos ventes au niveau supérieur. Deux formats en fonction de votre niveau :

- Formation de 28 heures (*formation disponible pour une durée limitée et évoluant prochainement vers un format enrichi, afin de mieux répondre aux besoins des participants.*) composée de deux jours (8h) en Présentiel à Paris 16h, d'e-learning 2h et classe virtuelle synchrone en visioconférence de groupe 10h.
- Formation de 38 heures : composée de deux jours (8h) en Présentiel à Paris 16h, d'e-learning 12h et classe virtuelle synchrone en visioconférence de groupe 10h.
- Formation renforcée de 48 heures : composée de deux jours (8h) en Présentiel à Paris 16h, d'e-learning 12h et classe virtuelle synchrone en visioconférence de groupe 20h.

Depuis 2024 :

Satisfaction animation : 9,6/10 (23 avis) ★★★★★

Taux d'atteinte des objectifs 100%

Cette formation prépare au certificat RS6458 "Réalise un closing commercial d'un client inbound" inscrit au répertoire spécifique de France. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6458/>



*Voir notre certification*



## **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 :**

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

**Lieu du Présentiel :** à Paris quartier Opéra

### **A qui s'adresse cette formation ?**

#### **Public visé :**

- commerciaux habitués aux ventes à forte valeur ajoutée et donc à un prix élevé en face à face, recherchant des compétences de vente par téléphone ;
- opérateurs téléphoniques habitués aux ventes par téléphone mais sur des produits de grande consommation et évoluant vers des ventes d'offre à forte valeur ajoutée devant toujours se réaliser à distance et pour lesquels ils ne se sentent plus compétents

### **Quels sont les prérequis :**

Niveau de formation minimum requis 4.

Expérience professionnelle minimale requise de 1 an

Vendeurs habitués aux ventes à forte valeur ajoutée et donc à un prix élevé en face à face, recherchant des compétences en conclusion de vente et par téléphone.

### **Comment puis-je m'inscrire :**



Vous êtes invité à compléter le formulaire avec vos coordonnées afin de nous permettre d'étudier votre demande. À réception, un rendez-vous vous sera proposé sous forme d'un entretien téléphonique ou en visioconférence. Cet échange a pour objectif d'analyser votre besoin, de valider l'adéquation de la formation avec votre projet professionnel et de vous orienter vers la formule la plus adaptée.

À l'issue de cet entretien, et sous réserve de validation de votre candidature, une proposition personnalisée vous sera adressée. Conformément à la réglementation en vigueur, un délai minimum de 14 jours est appliqué entre la validation de votre inscription et l'entrée en formation.

### **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.

### **Supports pédagogiques mobilisés et moyens techniques :**

Supports pédagogiques mobilisés et moyens techniques :

Pour la partie en présentiel, la formation combine des apports théoriques présentés sous forme de diapositives PowerPoint projetées à partir d'un ordinateur, et des activités pédagogiques participatives telles que des exercices, des jeux de rôle, des mises en situation et des ateliers. Ces modalités permettent aux participants de mettre en pratique les éléments essentiels de la formation en lien avec les objectifs pédagogiques visés.

Pour la partie en e-learning, les participants bénéficient d'un accès individuel à une plateforme de formation en ligne, leur permettant de consulter les contenus pédagogiques, notamment des supports vidéo, à distance, depuis un ordinateur ou un terminal mobile, selon les modalités définies dans le parcours de formation.

Pour la partie en classes virtuelles en modalité synchrone, les sessions à distance sont organisées à l'aide d'outils de visioconférence sécurisés, permettant l'interaction en temps réel entre le formateur et les participants, ainsi que le partage de supports pédagogiques.

### **Quels sont les avantages de suivre cette formation avec Guillaume Duprat**



La formation est encadrée par Guillaume Duprat et Sandra Lillaz, concepteurs et formateurs de la prestation, disposant de plus de 50 ans d'expérience cumulée dans la vente au sein de Maisons de luxe telles que Louis Vuitton, De Beers, Tiffany & Co, Van Cleef & Arpels, Bulgari, David Yurman et Boucheron. Leur expertise garantit un encadrement pédagogique fondé sur des situations professionnelles réelles et adaptées au public formé.

L'encadrement pédagogique est assuré tout au long de la formation par les formateurs, qui accompagnent les participants lors des apports théoriques, des mises en situation et des ateliers pratiques. À l'issue de chaque demi-journée de formation, un temps d'échange sous forme de tour de table est organisé afin de recueillir les retours des participants et d'adapter, si nécessaire, le rythme, les exemples ou les modalités pédagogiques aux besoins identifiés.

La formation prépare à la certification RS6458 « Réaliser un closing commercial d'un client inbound », délivrée le 21/03/2023 par le certificateur Closer Évolution. Les modalités d'encadrement pédagogique sont conformes aux exigences de la certification visée et visent à accompagner les participants jusqu'à l'atteinte des compétences attendues.

## **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 ?** En amont de la formation, chaque participant est contacté individuellement par téléphone ou en visioconférence afin de vérifier l'adéquation de la formation avec ses besoins, ses objectifs professionnels et les prérequis éventuels. Cet échange permet de valider l'accès à la formation et, le cas échéant, d'adapter le parcours proposé.

Un test de positionnement des connaissances est réalisé avant l'entrée en formation afin d'évaluer le niveau initial du participant. Un test de fin de formation est également mis en œuvre afin de mesurer l'acquisition des compétences visées.

À l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction est remis à chaque participant afin de recueillir son appréciation sur le déroulement de la formation et d'alimenter la démarche d'amélioration continue.

## **Quelles sont les modalités ?**



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 Patrimonio  
Tel : 06 64 21 30 00. [Email : gd@guillaumeduprat.com](mailto:gd@guillaumeduprat.com) Internet : [Guillaumeduprat.com](http://Guillaumeduprat.com)

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.

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.

Modalité d'évaluation: Mise en situation dans le cadre d'un jeu de rôle sur la réalisation d'un closing commercial suivie d'un échange avec le jury d'évaluation

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

Cette formation est certifiante RS6458 par Closer Evolution qui donne droit au certificat : « Réaliser un closing commercial d'un client Inbound » (enregistrée le 21/03/2023).

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

**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

