

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ : CONCLUSION VENTE 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 la PNL	Concluez comme si c'était une question de survie
	Apprenez à maîtriser les 7 déclencheurs d'achats des clients VIP
	Reconnaissez les 13 signaux d'achat pour conclure au bon moment
	Appliquez les 11 règles d'or de PNL pour finaliser la vente
	Découvrez les 8 erreurs à éviter pour ne pas conclure
	Exercices pratiques PNL et synchronisation
2-Module : Traiter les questions et répondre aux objections des clients	Techniques pour transformer une objection en opportunité
	Répondez facilement à « je vais réfléchir, je n'ai pas le temps »
	Répondez facilement à : « C'est trop cher »
	Répondez facilement à « Je dois en parler à mon conjoint »
	Répondez facilement à « J'hésite avec autre chose »
	Mise en pratique les compétences apprises
3-Module : Les techniques pour conclure avec élégance	Amenez le client à dire « oui » avec 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
	Découvrez la puissance de l'urgence et de la rareté
	Atelier : s'approprier de nouvelles phrases de conclusion
4- Module : Les phrases pour conclure avec élégance	Utilisez la personnalisation et les options pour séduire vos clients
	Adoptez la technique infailible : présumer l'achat
	Découvrez les phrases de visualisation pour conclure
	Les techniques pour conclure avec des clients étrangers et en couple
	Conclure avec le règlement et la facture
	Participez à notre séance d'entraînement
5- Module : Se créer un mental de conclueur	Comment booster son mental.
	Body builder sa conviction
	La puissance du Power Pausing
	Ajoutez des phrases bonus pour assurer le succès.
	Séance d'entraînement pour perfectionner sa conclusion

Document mis à jour le 8/12/2025



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

FORMATION CONCLUSION VENTE LUXE

Apprenez les techniques infaillibles pour transformer chaque présentation en une vente réussie. Cette formation terrain et participative permet de vous construire un mental de guerrier, de savoir répondre aux principales objections et de conclure avec élégance.

Nous vous donnons toutes les techniques et phrases pour conclure dans l'univers du Premium. Vous n'aurez plus qu'à choisir les phrases avec lesquelles vous vous sentez le plus à l'aise. Grâce aux exercices pratiques, aux techniques de conclusion de vente que vous ne trouverez pas dans les livres, vous ressortirez au niveau supérieur pour doubler votre chiffre d'affaires.

Depuis 2026 :

Satisfaction sur l'animation : 9,4/10 (8 avis)

Satisfaction globale : 5/5 (8 avis)



Taux d'atteinte des objectifs 100%

Objectifs :

- 1/ Maîtriser les stratégies de conclusion adaptées au Luxe
- 2/ Adopter des phrases percutantes pour conclure
- 3/ Renforcer ses acquis pour perfectionner l'art de finaliser une vente

RÉPONSES À VOS QUESTIONS

A qui s'adresse cette formation ?

Public visé : vendeurs, conseillers de vente, managers, débutants ou confirmés souhaitant développer leurs compétences en conclusion de vente dans l'univers du luxe.

Document mis à jour le 8/12/2025



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

Quels sont les prérequis ? :

Il n'y a pas de prérequis spécifique pour participer à cette formation.

Comment puis-je m'inscrire (délais) ? :

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 ? :

Vous y apprendrez les techniques et phrases avec mise en pratique pour savoir facilement conclure une vente avec élégance.

Comment se déroule la formation ?

Durée : Formation de deux jours en présentiel pour un total de 16 heures +4h e-learning + 8h classe virtuelle synchrone.

Total : 28h

Lieu : à Paris quartier Opéra

Supports pédagogiques mobilisés et moyens techniques : 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.

Comment augmenter ses ventes avec la formation "Conclusion Vente Luxe" ?

Cette formation pratique et participative propose une immersion dans la vente du Luxe, avec des exercices pratiques. Vous découvrirez comment doubler vos ventes.

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

Document mis à jour le 8/12/2025



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.

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.

Le référent handicap : Guillaume Duprat gd@guillaumeduprat.com 0664213000.

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

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

La formation n'est actuellement pas financée par le CPF.

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.

Par ailleurs, il vous sera remis une attestation de fin de formation à chaque participant.

Document mis à jour le 8/12/2025



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. Le montant de la formation s'élève à 2980€.

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 les conditions relationnelles favorables à la décision d'achat.
- Identifier et lever les dernières objections avec professionnalisme.
- Lire les signaux d'achat et ajuster sa posture pour conclure naturellement.

Quel est le prix de cette formation ?

2 980€ TTC

Contact :

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

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

Document mis à jour le 8/12/2025



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 Internet : Guillaumeduprat.com