FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Apprendre à répondre aux objections et techniques de closing

Le 09/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Savoir présenter sa société
- Présenter les avantages de l'offre commerciale de façon SMART
- Parvenir à ce que le client s'engage, concrétiser et suivre la vente

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

Argumenter avec efficacité

- Savoir se présenter et présenter sa société
- Valoriser l'offre de sa société
- Savoir décrypter la demande client
- Développer un process de vente cohérent et rapide
- Repérer les objections et leurs justifications en fonction des étapes de la démarche commerciale

Après-midi

S'ajuster à ses interlocuteurs avec subtilité

- Renforcer sa crédibilité par l'adaptation de son discours
- Décrypter les besoins
- Comprendre l'objection technologique, organisationnelle, financière, relationnelle, concurrentielle
- Adopter argumentaire et contre-argumentaire appropriés par type d'objections
- Acquérir des réflexes permanents
- Analyser sa pratique commerciale professionnelle et celle des autres
- L'objection prix
- Instaurer une relation éthique

JOUR 2

Matin

Renforcer l'impact de son argumentation

- Identifier les motivations de son interlocuteur et son niveau de décision
- Gérer les côtés irrationnels de l'offre
- S'affirmer commercialement
- Présenter des arguments quantitatifs et qualitatifs

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Argumenter de façon ciblée et n'utiliser que ce qui est nécessaire
- Utiliser les leviers de l'influence pour conclure

Valoriser son offre par le talent oratoire

- Maîtriser les techniques oratoires qui font la différence
- Construire un script commercial cohérent
- Optimiser sa communication pour gagner de l'impact

Après-midi

S'entraîner au closing

- Collecter les signaux d'adhésion
- Repérer les facteurs d'achat
- Récapituler les avantages et les inconvénients
- Valider l'offre adaptée et négociée
- Obtenir des engagements concrets
- Choisir le bon moment
- Engager le client vers l'achat
- Conclure

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne amenée à négocier des affaires en face à face ou au téléphone

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.