FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de Closing Efficaces Sans le Décideur Final

Le 16/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Déterminer les blocages qui posent problème au moment du closing
- Identifier les signaux d'achats pour savoir quand et comment conclure une vente
- Déterminer les besoins et leviers du décideur final
- Utiliser des techniques d'influence efficaces sans le décideur
- Conclure efficacement en l'absence du décideur final

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 : Compréhension des Blocages et Signaux d'Achat
Matin : Identification des Blocages au Closing

- Analyse des raisons courantes de blocage lors du closing
- Exploration des objections typiques rencontrées en l'absence du décideur
- Présentation des techniques pour surmonter les blocages psychologiques
- Étude des comportements qui freinent la conclusion de la vente
- Introduction aux stratégies pour maintenir l'engagement du client

Après-midi : Détection des Signaux d'Achat

- Présentation des signaux verbaux et non verbaux d'achat
- Exploration des techniques pour poser des questions révélatrices
- Étude des méthodes pour interpréter les intentions d'achat
- Introduction aux outils pour suivre et analyser les signaux d'achat
- Analyse des erreurs courantes dans la détection des signaux

Jour 2 : Influence et Compréhension des Besoins du Décideur
Matin : Comprendre les Besoins du Décideur Final

- Présentation des méthodes pour identifier les besoins du décideur
- Exploration des leviers de motivation du décideur final
- Étude des techniques pour obtenir des informations clés indirectement

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

- Introduction aux outils pour cartographier l'influence des parties prenantes
- Analyse des stratégies pour aligner la proposition de valeur avec les besoins

Après-midi : Techniques d'Influence et Closing

- Présentation des techniques de persuasion en l'absence du décideur
- Exploration des méthodes pour renforcer la confiance et la crédibilité
- Étude des stratégies pour obtenir des engagements intermédiaires
- Introduction aux techniques de storytelling pour influencer les décisions
- Analyse des approches pour conclure la vente en l'absence du décideur

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

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

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.