FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Techniques de Vente Avancées : de la Prospection au Closing

Le 03/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser des techniques avancées pour prospecter efficacement et qualifier les leads
- Construire une relation client solide et personnalisée pour favoriser la fidélisation
- Répondre aux objections avec assurance et transformer les freins en opportunités
- Appliquer des techniques de closing efficaces pour maximiser les résultats
- Assurer un suivi post-vente performant pour développer des relations durables

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 : Maîtriser la Prospection Avancée

- Identifier et qualifier les prospects à fort potentiel grâce à des outils et techniques avancés
- Utiliser les canaux digitaux et traditionnels pour maximiser la portée de la prospection
- Construire des scripts d'approche personnalisés et percutants
- Apprendre à capter l'attention et susciter l'intérêt dès le premier contact
- Gérer efficacement les refus et transformer les obstacles en opportunités

Après-midi : Développer une Relation Client Solide

- Comprendre les besoins profonds des clients grâce à une écoute active et des questions pertinentes
- Analyser les motivations d'achat et les freins psychologiques des clients
- Adapter son discours commercial en fonction des typologies de clients
- Construire une relation de confiance pour renforcer la fidélité et l'engagement
- Identifier les signaux d'achat pour avancer dans le processus de vente

JOUR 2

Matin : Gérer les Objections avec Efficacité

- Identifier les objections courantes et comprendre leur origine
- Utiliser des techniques avancées pour répondre aux objections sans perdre la dynamique de la vente
- Transformer les objections en arguments convaincants

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

- Gérer les situations de négociation complexes avec assurance
- Maintenir une posture positive et professionnelle face à des clients exigeants

Après-midi : Techniques de Closing et Suivi Post-Vente

- Maîtriser les différentes techniques de closing adaptées aux profils des clients
- Savoir reconnaître le bon moment pour conclure une vente
- Utiliser des approches persuasives pour finaliser efficacement les transactions
- Mettre en place un suivi post-vente pour garantir la satisfaction et générer des opportunités futures
- Fidéliser les clients pour maximiser le bouche-à-oreille et les recommandations

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Avoir une expérience dans la vente

PUBLIC VISE

Tout public

- 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.

Moyens et supports pédagogiques :

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- 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.

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

- 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.

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