

Techniques de Vente Avancées : de la Prospection au Closing (approfondissement)

Le 22/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer des stratégies avancées de prospection et de qualification des leads.
- Comprendre les besoins profonds des clients et personnaliser l'approche commerciale.
- Gérer les objections et mener des négociations complexes avec assurance.
- Maîtriser des techniques de closing pour conclure efficacement les ventes.
- Mettre en place un suivi post-vente performant pour fidéliser les clients et générer des opportunités futures.

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 : La Prospection et la Prise de Contact

Matin : Stratégies Avancées de Prospection

- Identifier les profils de prospects idéaux (ICP : Ideal Customer Profile) et utiliser des outils de segmentation.
- Maîtriser les méthodes modernes de prospection : réseaux sociaux, email marketing, appels à froid, etc.
- Créer des messages d'approche personnalisés et différenciants pour se démarquer de la concurrence.
- Planifier et organiser une prospection efficace grâce à des outils de gestion (CRM, automatisation).
- Surmonter les barrières à l'entrée : comment capter l'attention et obtenir un rendez-vous.

Après-midi : Techniques de Qualification des Prospects

- Développer des techniques pour qualifier rapidement les leads (méthode BANT, CHAMP, etc.).
- Identifier les besoins réels et latents des prospects grâce à des questions ouvertes et ciblées.
- Évaluer le potentiel commercial d'un prospect pour prioriser les efforts.
- Gérer les refus et objections dès la phase de prospection.
- Construire une base de données de prospects qualifiés pour un suivi efficace.

JOUR 2 : Comprendre et Convaincre le Client

Matin : Analyse des Besoins et Personnalisation de l'Offre

- Maîtriser l'écoute active pour comprendre les attentes explicites et implicites des clients.

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



- Identifier les motivations d'achat : rationnelles, émotionnelles, et sociales.
- Adapter son discours commercial en fonction du profil psychologique du client.
- Construire une proposition de valeur personnalisée et impactante.
- Utiliser des techniques d'influence et de persuasion pour convaincre.

Après-midi : Gestion des Objections et Négociation

- Identifier les objections les plus fréquentes et comprendre leur origine (prix, timing, concurrence, etc.).
- Techniques avancées pour répondre aux objections sans perdre la confiance du client.
- Transformer les objections en opportunités pour renforcer l'argumentation.
- Préparer et mener une négociation gagnant-gagnant avec des outils comme la méthode BATNA.
- Maintenir une posture professionnelle et positive face aux situations de tension.

JOUR 3 : Closing et Fidélisation**Matin : Techniques de Closing Avancées**

- Repérer les signaux d'achat pour conclure au bon moment.
- Maîtriser différentes techniques de closing adaptées aux situations (closing direct, closing alternatif, etc.).
- Lever les derniers freins à la décision pour sécuriser la vente.
- Adopter une posture d'accompagnement plutôt que de pression pour conclure.
- Créer un sentiment d'urgence ou de rareté pour accélérer la décision sans manipuler.

Après-midi : Suivi Post-Vente et Fidélisation

- Mettre en place un suivi structuré pour garantir la satisfaction client.
- Identifier les opportunités de ventes additionnelles (upselling, cross-selling).
- Renforcer la relation client pour encourager la fidélisation et le bouche-à-oreille.
- Mesurer la satisfaction client et recueillir des feedbacks pour améliorer l'offre.
- Transformer les clients satisfaits en ambassadeurs de la marque.

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.**



**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

21 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.
- 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