FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

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

Le 06/11/2026

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

DUREE

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