

Techniques de Vente Avancées : de la Prospection au Closing en 1 journée

Le 08/10/2026

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.

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

FIN DE LA FORMATION

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

PREREQUIS

Avoir une expérience dans la vente

PUBLIC VISE

- 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

**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

- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 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