



# Olympe Academy

## Le closing

Enseignement des techniques et compétences essentielles pour conclure efficacement les ventes.

Mode de participation : présentiel et distanciel

Durée : 2 jours (16h)

Réf. : OA004

Tarif : 2 990,00 € HT

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Dépasser la peur du rejet.
2. Identifier et influencer les décideurs.
3. Avoir le courage de conclure.

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

1. Professionnels de la vente comme commerciaux, ingénieurs commerciaux ou technico-commerciaux chevronnés.
2. Managers commerciaux désireux d'optimiser le cycle de vente de leurs équipes.

### PREREQUIS

- Connaissance basique des techniques de vente

### PROGRAMME

#### Avant la formation

1. Quiz de connaissances générales de la vente
2. Mise en situation



# Olympe Academy

## Pendant la formation

### 1. Comprendre les enjeux de la conclusion

- Identifier les enjeux personnels et pour le client
- Faire un autodiagnostic des freins personnels à la conclusion
- Encourager à oser conclure

→ Exercices de mise en situation

→ Entraînement sur l'autodiagnostic et l'engagement à conclure

### 2. Analyser le groupe de décision

- Identifier tous les intervenants dans le processus décisionnel
- Définir leur rôle et niveau d'implication
- Détecter les alliances et les dynamiques de pouvoir

→ Exercices de mise en situation

→ Entraînement pour identifier les intervenants clés et comprendre leur rôle afin de maximiser leur influence.

### 3. Influencer le groupe de décision pour accélérer la prise de décision

- Agir de manière proactive auprès de tous les acteurs
- Identifier et surmonter les obstacles potentiels
- Établir des relations de soutien au sein de l'équipe client
- Finaliser les aspects financiers pour éviter les négociations ultérieures

→ Exercices de mise en situation

→ Entraînement sur l'accélération de prise de décision des décisionnaires

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75

Siret: 97974986800019

hello@olympe.academy



## Olympe Academy

### 4. Maîtriser le closing en situation directe

- Maintenir le contrôle de l'entretien
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Identifier le bon moment pour conclure
- Gérer les dernières objections
- Utiliser des techniques efficaces pour faciliter le closing
- Faciliter la validation interne de l'offre
- Accompagner le client dans sa décision

- Exercices de mise en situation
- Entraînement sur les objections et le closing.

### 5. Assurer un suivi post-conclusion

- Utiliser l'émotion pour communiquer avec le client
- Respecter les engagements et formaliser l'accord
- Maintenir une présence continue même en cas de non-décision
- Sortir de la situation de manière professionnelle et positive

- Exercices de mise en situation
- Entraînement sur le closing

### Après la formation

Module e-learning : "Le closing" - Vidéo complète de la formation 7/24h

Module d'évaluation assisté par l'IA : "préparer mon rdv"

Module d'évaluation assisté par l'IA : "débriefer mon rdv"

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75

Siret: 97974986800019

hello@olympe.academy



# Olympe Academy

## EVALUATIONS

Questionnaire en ligne à chaud pour évaluer les contenus de la formation

Quiz d'évaluation des compétences

Questionnaire en ligne à froid (à 6 mois) pour évaluer les contenus de la formation

## LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

- Chaque phase de l'entretien de vente est appliquée sans délai, soit individuellement, soit en groupe.
- Une panoplie exhaustive d'outils et de techniques de vente est fournie pour une mise en œuvre immédiate après la formation, accompagnée de ressources numériques pour un approfondissement ultérieur.
- Un scénario continu est utilisé pour s'exercer à toutes les étapes de l'entretien et structurer méthodiquement sa démarche.
- Des exemples concrets, basés sur des faits réels illustrent chaque étape de la formation.

**Olympe Academy** - Une marque de Yooowin SAS

5 rue du Banquier - 75013 - Paris

Capital Social : 293 930

RCS Paris B 979 749 868

N° déclaration d'activité: 11 75 69548 75

Siret: 97974986800019

hello@olympe.academy