Formation Closing commercial

Maîtriser l'art de conclure une vente sans forcing, sécuriser l'engagement client, lever les derniers freins, donner confiance, et transformer l'intention en décision réelle.

Durée	1 jour (7 heures) : 9 h 00 à 12 h 30 et 14 h 00 à 17 h 30, en une journée ou en deux demi-journées
Format	En présentiel (à Rennes, à Paris ou dans vos locaux) ou à distance (classe virtuelle en direct)
Organisation	Inter-entreprises ou intra-entreprise, de 1 à 4 apprenants
Lieu des sessions inter	Rennes, Paris, À distance
Sessions inter programmées	28 janvier 2027 : À distance 24 mars 2027 : Rennes 25 mai 2027 : Paris 30 juin 2027 : À distance 29 septembre 2027 : Rennes 9 décembre 2027 : Paris
Public visé	Commerciaux, Account Executives, dirigeants, business developers, consultants, formateurs commerciaux, profils high ticket / grands comptes.
Niveau	Tous niveaux
Prérequis	Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé À distance, prévoir : un ordinateur une connexion internet stable une webcam de qualité adéquate un navigateur web à jour (Chrome ou équivalent) un espace au calme un système audio adapté (casque ou enceintes) + micro.
Tarifs	Inter : 990 € HT par participant (inter-entreprises) Intra : À partir de 2 690 € HT forfait par groupe (intra-entreprise) TVA 20 % en sus. Tarifs indicatifs : le prix applicable est celui de la proposition ou du devis accepté (CGV, article 5).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Identifier les signaux d'achat et conclure au bon moment.
- Utiliser des techniques de closing puissantes et éthiques.
- Gérer ses émotions et celles du client pendant la décision.
- Consolider la relation et fidéliser après la vente.
- Transformer ses rendez-vous en résultats mesurables et durables.

Programme

Module 1 – Comprendre la psychologie du closing et les freins à la décision — 1h45 · En groupe

Application

- Décrypter le moment de vérité de l'entretien commercial : la bascule cognitive entre curiosité et engagement.
- Identifier les 3 peurs majeures du client au moment de signer : perte, regret, dépendance.
- Analyser les biais de décision : aversion au risque, effet de contraste, principe de cohérence.
- Replacer le closing dans une logique de confiance et non de contrainte : comment rassurer sans "forcer".

Action

- Auto-analyse de ses freins personnels à la conclusion (peur de déranger, peur du refus, peur de la pression).
- Mise en place de son "ancrage de confiance" pour conclure avec naturel.
- Travail de visualisation : passage du discours à la décision.

Module 2 – Savoir détecter le bon moment et préparer la conclusion — 1h45 · En groupe

Application

- Reconnaître les signaux d'achat explicites et implicites : gestes, tonalité, rythme, questions-clés.
- Apprendre à reformuler la valeur avant la conclusion pour renforcer la conviction.
- Construire des transitions fluides entre argumentation et engagement : "et si on passait à l'action ?"
- Utiliser la technique du micro-accord : valider pas à pas avant la signature.

Action

- Jeux de rôle d'observation : identifier les signaux d'achat dans des dialogues simulés.
- Élaboration de 3 phrases de transition personnalisées pour passer de la phase de conviction à celle de décision.
- Rédaction d'un plan d'entretien structuré intégrant 3 "portes de sortie" de closing possibles.

Module 3 – Maîtriser les techniques de closing efficaces et éthiques — 1h45 · En groupe

Application

- Les 7 techniques de closing les plus utilisées : alternative, résumé, silence, urgence raisonnée, engagement symbolique, alignement de valeurs, "demande assumée".
- Savoir adapter sa technique selon le profil du client (analytique, directif, relationnel, prudent).
- Créer un effet d'évidence plutôt qu'un effet de pression.
- Savoir gérer les derniers doutes : objection de façade vs. objection réelle.

Action

- Simulations de closing sur des cas concrets (3 profils clients différents).
- Construction d'une "grille de choix" pour sélectionner la bonne technique selon le contexte.
- Entraînement à la reformulation de gain : "ce que vous gagnez si on démarre aujourd'hui".

Module 4 – Consolider la relation et transformer le oui en fidélité — 1h45 · En groupe

Application

- Le closing ne s'arrête pas à la signature : les 48 heures critiques post-accord.
- Savoir remercier, rassurer et donner de la visibilité sur la suite du parcours client.
- Transformer la satisfaction en recommandation : l'art du "follow-up intelligent".
- Mettre en place un rituel de conclusion : email récapitulatif, plan de démarrage, feedback post-vente.

Action

- Rédaction d'un email de clôture professionnel et engageant.
- Création d'un modèle de suivi post-signature : planning, livrables, indicateurs.
- Simulation de situation post-closing : gestion du "retour en arrière" ou du "refroidissement client".

Déroulement

Réunion de cadrage	30 minutes Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Un échange simple et direct pour : comprendre vos enjeux et vos besoins, identifier les compétences à renforcer, ajuster le programme sur-mesure, et enfin caler la logistique (dates, horaires, financement).
La journée immersive de formation	7 heures Présentiel ou à distance Individuel ou collectif	Sur une journée consécutive ou deux demi-journées distinctes, cette formation se veut très opérationnelle. En face-à-face avec votre formateur-expert, vous travaillez exclusivement les compétences dont vous avez besoin, avec une large place à la mise en pratique à partir de vos cas d'usage, de vos cibles et de vos outils du quotidien.

Méthodes mobilisées et moyens pédagogiques

Méthodes mobilisées : apports courts du formateur, exercices et mises en situation sur vos propres cas (cibles, offres, outils), débriefs individualisés. Moyens : en présentiel, salle de formation à Rennes ou à Paris, ou dans vos locaux ; à distance, classe virtuelle en direct sur une plateforme sécurisée accessible depuis l'extranet Propulsez. Support : un support présentant l'essentiel des points vus et des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace extranet de chaque apprenant.

Modalités d'évaluation

Avant et après la formation, chaque apprenant se positionne sur les compétences visées par le programme : l'écart mesure sa progression, reportée sur son attestation de fin de formation. Un questionnaire de satisfaction est rempli en fin de formation, puis un questionnaire à froid trois mois après. Détails sur la page Évaluation des formations .

Documents remis

Feuille d'émargement, attestation de formation et certificat de réalisation.

Modalités et délai d'accès

Modalités d'accès : demande de devis ou de rendez-vous depuis cette page, au 02 30 96 13 30 ou à bonjour@propulsez.fr ; réunion de cadrage pour recueillir vos besoins ; proposition ou devis, puis signature de la convention de formation ; positionnement des apprenants et envoi des convocations avant la formation. Délai d'accès : en intra, deux semaines en moyenne entre la validation de la demande et le début de la formation, selon les disponibilités ; pour une session inter, la date de la session choisie parmi celles affichées sur la fiche, sous réserve de places disponibles.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, avec des adaptations étudiées au cas par cas. Pour toute demande, contactez notre référente handicap, Charlotte VIARD, au 02 30 96 13 30 ou à cviard@propulsez.fr. Vous n'avez pas à préciser la nature de votre situation.

Financement

Nos formations sont éligibles au financement par les Opérateurs de Compétences (OPCO) qui sont des organismes agréés par l'Etat pour accompagner les employeurs, dans le cadre du financement de formations professionnelles, en fonction de leur éligibilité. Formation non certifiante, non éligible au CPF.

Contact

Propulsez, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. 02 30 96 13 30, bonjour@propulsez.fr. Fiche en ligne : propulsez.fr/formation/closing/. Indicateurs de résultats : propulsez.fr/nos-resultats/. Conditions générales de vente et règlement intérieur : propulsez.fr.

PROPULSEZ SAS au capital de 10 000 euros, 5 boulevard Magenta, 35000 Rennes. RCS Rennes 942 083 205, SIRET 942 083 205 00016. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53351251135 auprès du préfet de région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Programme version du 28/10/2026, revu tous les six mois.