



✓ FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

# Closing Commercial

Réaliser un closing commercial d'un client inbound

**PROGRAMME DÉTAILLÉ** 

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Formation closing, devenez impactant et sûr de vous !

Cette formation vous apprend à transformer vos conversations en opportunités, sans forcer la vente. Vous y découvrirez comment **instaurer une vraie relation de confiance, comprendre les besoins de vos prospects et conclure avec authenticité.**

Guidé par des **experts du closing**, vous apprendrez à vendre avec stratégie, confiance et naturel. Vous pourrez accéder aussi à un **groupe privé avec messagerie directe**, pour échanger, progresser et garder la motivation au quotidien.

Une formation concrète, humaine et orientée résultats — pour faire du closing votre véritable force.

## 🎯 Objectifs pédagogiques

- ▶ Réaliser la première approche d'un client « inbound »
- ▶ Structurer la proposition commerciale
- ▶ Traiter les questions particulières du client
- ▶ Traiter les éventuelles objections avec pragmatisme et empathie
- ▶ Conclure la vente



### Durée

À partir de 28 heures (12h de synchrone, 16h E-learning) sur 5 semaines.



### Délais

Inscription sur session.  
14 jours ouvrables (si CPF).



### Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.



### Paiement

À partir de 2 300 € TTC

De nombreuses possibilités :  
CPF / Financement publics / OPCO / Financement personnel avec Facilité de paiement.



### Prérequis

Disposer d'un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

Expérience professionnelle minimale de 1 an

Niveau de formation minimum requis : 4

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Méthodes pédagogiques

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Ofap 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

### ► **Les contenus de cours & Assistance pédagogique**

Cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne. Assistance stagiaire : contact technique et pédagogique disponible par mail et téléphone (réponse sous 48h). Prendre contact avec : Administration@ofap.fr

### ► **Les exercices d'évaluation**

Questionnaires à choix multiples, résolution (QCM), d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

### ► **Les cours avec formateur**

L'objectif est de vous permettre d'approfondir vos réflexions sur des thématiques précises. Les replays des cours sont mis à disposition.



**Un formateur** dédié est à votre disposition tout au long de votre formation.



Des **rendez-vous** chaque semaine avec un formateur expert dans le domaine

## Examen & Certification

- La formation prépare à la certification RS6458 "Réaliser un closing commercial d'un client inbound", enregistrée au Répertoire Spécifique le 21/12/2023 et détenue par Closer Evolution.

### ► MODALITÉS D'ÉVALUATION

- En amont (positionnement) : questionnaire d'auto-évaluation et entretien individuel.
- En cours de formation : exercices pratiques, études de cas, simulations.
- **Certification : Mise en situation dans le cadre d'un jeu de rôle sur la réalisation d'un closing commercial suivi d'un échange avec le jury**

## Obtenez les compétences clés de votre futur métier !

1

### Réussir la première approche

- ▶ Valoriser l'opportunité d'un client inbound et adopter la posture adaptée
- ▶ Créer un premier contact impactant grâce à l'écoute active et au questionnement pertinent
- ▶ Détecter les signaux d'intérêt et instaurer immédiatement la confiance
- ▶ Exercices : jeux de rôle et analyse de mises en situation

2

### Structurer la proposition commerciale

- ▶ Transformer les besoins détectés en une offre claire et différenciant
- ▶ Mettre en avant les bénéfices et la valeur ajoutée de son offre
- ▶ Construire un argumentaire percutant et adapté au profil du client
- ▶ Atelier pratique : élaboration d'une proposition personnalisée

3

### Traiter les questions particulières avec écoute active

- ▶ Développer une posture d'écoute active pour accueillir et comprendre les demandes spécifiques
- ▶ Reformuler pour clarifier les attentes et vérifier la bonne compréhension
- ▶ Traiter efficacement les questions particulières (techniques, contractuelles, organisationnelles, liées au handicap ou à des situations spécifiques)
- ▶ Adapter sa réponse à chaque profil de client pour renforcer la confiance et la transparence
- ▶ Mise en situation : jeu de rôle sur la gestion de questions sensibles, avec feedback collectif



*Actuellement la meilleure formation de closing et en plus finançable !*

D'après l'un de nos étudiants



## Les modules

4

### Traiter les objections avec pragmatisme et empathie

- ▶ Identifier et comprendre les objections les plus courantes (prix, concurrence, délais...)
- ▶ Utiliser les techniques de reformulation et de preuve sociale
- ▶ Adapter son approche aux profils spécifiques et aux situations particulières (handicap, vulnérabilité, etc.)
- ▶ Transformer l'objection en opportunité pour renforcer la relation commerciale
- ▶ Simulations : gestion de clients exigeants et feedback collectif

5

### Conclure la vente

- ▶ Détecter les signaux d'achat et saisir le bon moment pour conclure
- ▶ Maîtriser les techniques de closing à distance (téléphone, visio, outils digitaux)
- ▶ Sécuriser l'engagement du client et finaliser la signature
- ▶ Mise en situation complète : du premier contact inbound jusqu'à la conclusion

**“** *Le vrai closing, ce n'est pas vendre, c'est faire dire "oui" avec conviction. C'est transformer la compréhension du besoin en décision concrète, et la relation en résultat.*

**”**

*Source: Harvard Business Review*

## Nos formateurs



### Mes références :

- ▶ Moreno Media LLC,
- ▶ ICM Investissements clés en main,
- ▶ MentorShow,
- ▶ TheCoachFamily,
- ▶ OFAP

# Sébastien Blin

## FORMATEUR

### Profil

Mission : former **une nouvelle génération de closers** — exigeants, éthiques, performants — qui vivent bien de leur compétence sans **bullshit**, ni scripts robotiques

### Informations personnelles :

- ▶ Je forme également des étudiants en école de commerce à la vente et négociation (EURIDIS BUSINESS SCHOOL)
- ▶ Je suis aussi investisseur immobilier — j'aime les choses qui fonctionnent bien
- ▶ Marié, papa de 3 enfants — je sais ce que c'est que de closer en faisant des pauses couches entre deux appels de closing

### Résultats

- ▶ Plusieurs millions d'euros de chiffre d'affaires généré pour mes clients depuis 2018 en tant que Closer Freelance
- ▶ Jusqu'à 16 530€ de commissions sur un mois en tant que Closer, avec 2 clients en simultané

## Nos formateurs



### Mes références :

- ▶ Ibuumerang
- ▶ Idée marketing
- ▶ Leadprestige

# DYLAN SALLEY

## FORMATEUR

### Profil

Dylan, l'âme d'un entrepreneur, la pédagogie en plus ! Fort de son expérience du terrain, il transmet avec énergie les meilleures techniques de vente pour transformer chaque échange en opportunité. Son approche concrète et dynamique permet d'acquérir des méthodes percutantes, directement applicables en situation réelle.

### Expériences professionnelles :

- ▶ **Vendeur**  
*Chez ibuumerang*  
Elaboration du plan d'action opérationnel  
Mise en place et gestion d'une équipe de vendeur
- ▶ **Closer high ticket**  
*Chez Idée marketing*  
Vente de produit haut de gamme  
Directeur des ventes
- ▶ **Consultant business & formateur**  
*Chez Leadprestige*  
Fondateur de la marque Leadprestige  
Conception d'outils marketing  
Création formation en e-learning  
Formation et suivi de performance des clients  
Intervenant en école supérieur

### FORMATION

- ▶ **Formation en leadership**  
*Maxwell 5 niveaux de leadership*
- ▶ **Master class business**  
*Les fondamentaux en marketing*

## Le mot du formateur



### Sébastien Blin

Closer Professionnel Freelance à distance de programmes en ligne et coachings high ticket depuis 2018 et Head of sales

Sébastien n'était pas destiné à la vente, mais il a su transformer sa parole en véritable levier de chiffre d'affaires. Depuis 2014, il a vendu pour plus de **2 millions d'euros** par an en B2B et B2C dans des secteurs variés, découvrant que la réussite dépend avant tout du processus de vente, pas du produit.

Devenu Closer indépendant à distance, rémunéré à la commission, il a choisi la liberté et la performance. Aujourd'hui, fort de plusieurs millions générés pour ses clients, il forme ceux qui veulent devenir des closers professionnels performants, **avec des revenus de 5 à 15 K€ par mois.**

### DYLAN SALLEY

Fondateur de la marque Leadprestige - Closer High Ticket depuis 2021



Dylan Salley a débuté comme vendeur chez iBumerang, où il a élaboré ses premiers plans d'action et dirigé sa première équipe. En tant que Closer high ticket chez Idée Marketing, il découvre la puissance des offres haut de gamme et l'art de la conversion à forte valeur.

Animé par l'envie de transmettre, il fonde Leadprestige, et devient Directeur des ventes, consultant et formateur. Il conçoit des outils marketing, des formations e-learning et accompagne de nombreux professionnels dans leur montée en compétence.

Entrepreneur dans l'âme et pédagogue dans l'approche, il intervient en école supérieure et en centre de formation pour partager des méthodes concrètes issues du terrain. Aujourd'hui, il ne se contente plus d'enseigner la vente : il forme les leaders de demain.

## Les ateliers

### Atelier 1

#### ACCROCHER DÈS LES PREMIÈRES SECONDES !

- ✓ Apprenez à capter l'attention du client inbound dès le début de l'échange.
  - ✓ Vous découvrirez comment adopter la posture gagnante, instaurer la confiance et créer un impact immédiat, même à distance.
- 🎯 **Objectif** : maîtriser la première impression et donner envie d'aller plus loin.

### Atelier 2

#### LIRE ENTRE LES LIGNES : DÉTECTER LES VRAIS BESOINS

- ✓ Derrière chaque demande se cache une véritable intention d'achat.
  - ✓ Cet atelier vous apprend à décoder les non-dits, à poser les bonnes questions et à comprendre ce que le client ne formule pas clairement.
- 🎯 **Objectif** : révéler les motivations profondes pour affiner votre stratégie de vente

### Atelier 3

#### PROPOSER COMME UN PRO : L'OFFRE QUI FAIT MOUCHE

- ✓ Transformez vos échanges en opportunités concrètes.
  - ✓ Vous apprendrez à structurer une proposition claire, différenciant et alignée sur les attentes du client, pour susciter l'adhésion dès la présentation.
- 🎯 **Objectif** : construire une offre irrésistible et à forte valeur perçue.

### Atelier 4

#### ÉCOUTER POUR MIEUX CONVAINCRE

- ✓ Découvrez la puissance de l'écoute active dans la vente à distance.
  - ✓ À travers des exercices concrets, vous apprendrez à reformuler, valider et ajuster votre discours pour créer une relation de confiance durable.
- 🎯 **Objectif** : utiliser l'écoute comme levier d'influence et d'efficacité.

### Atelier 5

#### ADAPTER SON DISCOURS À CHAQUE CLIENT

- ✓ Chaque client est unique. Vous apprendrez à personnaliser votre approche, à gérer les situations particulières (handicap, contraintes, profils variés) et à créer un lien humain qui fait la différence.
- 🎯 **Objectif** : adapter votre communication pour toucher juste, à chaque fois.

### Atelier 6

#### RETOURNER LES OBJECTIONS COMME UN CHAMPION

- ✓ Faites des objections vos meilleures alliées ! Vous découvrirez comment accueillir les résistances, comprendre leurs causes et les transformer en arguments qui renforcent votre crédibilité et votre closing.
- 🎯 **Objectif** : développer une posture assertive et confiante face aux objections.

### Atelier 7

#### GÉRER LA PRESSION AVEC CLASSE ET ASSURANCE

- ✓ Apprenez à capter l'attention du client inbound dès le début de l'échange.
  - ✓ Vous découvrirez comment adopter la posture gagnante, instaurer la confiance et créer un impact immédiat, même à distance.
- 🎯 **Objectif** : maîtriser la première impression et donner envie d'aller plus loin.

### Atelier 8

#### CLOSER SANS FORCER : LA SIGNATURE NATURELLE

- ✓ Apprenez à reconnaître le bon moment pour conclure et à formuler votre closing avec fluidité.
  - ✓ Vous saurez sécuriser l'engagement du client tout en laissant une impression positive et professionnelle.
- 🎯 **Objectif** : conclure efficacement et durablement, dans une relation gagnant-gagnant.

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Qui sommes-nous ?

Avec l'Ofap, plongez dans l'univers captivant de la formation pour propulser votre carrière ! Découvrez comment nous transformons l'apprentissage à distance en une expérience dynamique et enrichissante, conçue sur mesure pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels avec succès.

Nos valeurs **d'intégrité, d'excellence** et de **collaboration** sont le fondement de tout ce que nous faisons. Elles guident nos actions et façonnent notre culture d'entreprise, créant un environnement propice à l'épanouissement personnel et professionnel de nos apprenants.

## Pourquoi nous choisir

- ▶ **Un apprentissage flexible**  
Accédez à vos cours en ligne 24h/7j depuis le support de votre choix.
- ▶ **Un suivi privilégié**  
Profitez d'un accompagnement par un formateur spécialisé et un coach expert.
- ▶ **Un financement simplifié**  
Maîtrisez le coût de votre formation en la finançant en 1, 4 ou 12 fois.
- ▶ **Des certifications reconnues**  
Boostez votre carrière avec des certifications enregistrées chez France Compétences et reconnues sur tout le territoire européen.

## Vos avis !



### Nouria M. Superviseur téléphonique

Très bonne formation, les supports sont complets et très clairs. Le formateur est à l'écoute et disponible. C'est vraiment géniale d'avoir une formation adaptée en fonction de nos plannings (travaille vie familiale) et interactive !



### Benoit T. Cadre de santé

Une formation de très bonne qualité et au contenu très intéressant. L'accompagnement pédagogique est un vrai plus.

**+ 300**

Professionnels formés

**+ 90%**

Taux de réussite

**4,8/5**

Taux de satisfaction

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Nos solutions de financement

### Le Compte Personnel de Formation

Pour les salariés, les demandeurs d'emploi et tout détenteur de crédits personnels de formation.

#### Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription sous 14 jours
- ▶ Inscription sécurisée via France connect+

### Financement par votre employeur

Pour les salariés

#### Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Des dispositifs variés

### Financements publics

Pour les demandeurs d'emploi, dirigeants d'entreprise, freelances, travailleurs indépendants et étudiants

#### Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Choix de votre date de début de formation
- ▶ Nombreuses structures de financement, et des dispositifs variés (AIF, FAF, etc.)
- ▶ Rémunération possible par votre financeur

### Auto-financement

Pour tous

#### Les avantages

- ▶ Financement partiel ou intégral
- ▶ Inscription instantanée
- ▶ Facilités de paiement de 4 à 12 fois



Une solution pour tous !



 Nos Offres

Version basique

## Formation closer

**2 300 € TTC**

Financement possible via CPF, OPCO, Pôle emploi ou financement employeur  
5 semaines

- ✓ 5 modules accessibles en ligne 24h/24
- ✓ Certification RS6458 enregistrée chez France Compétences
- ✓ Fiches de révision téléchargeables au format pdf.
- ✓ Un service technique à votre service (réponse sous 48h)
- ✓ 8 RDV en visio avec formateur. Replays disponibles

Premium

## Formation closer

**3 000 € TTC**

Financement possible via CPF, OPCO, Pôle emploi ou financement employeur  
8 semaines

- ✓ 5 modules accessibles en ligne 24h/24
- ✓ Certification RS6458 enregistrée chez France Compétences
- ✓ Fiches de révision téléchargeables au format pdf.
- ✓ Un service technique à votre service (réponse sous 48h)
- ✓ 8 RDV en visio avec formateur. Replays disponibles
- ✓ 4 RDVs supplémentaires d'accompagnement individuel
- ✓ Modules e-learning supplémentaires
- ✓ Accès à un groupe privé avec messagerie directe : un vrai espace d'échange, de partage et de progression

### Martín

Sébastien pour te faire le petit récap de la journée d'hier. Très grosse journée, 15k (2 ventes à 5000€ et a à 2500€)

Trop content !

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

Vous souhaitez suivre cette formation ?

## Contactez-nous !

 +33 (0)4 83 73 40 01

 [contact@ofap.fr](mailto:contact@ofap.fr)

 [www.ofap.fr](http://www.ofap.fr)

 [Ofap - formation & conseil](#)



L'Ofap est un organisme  
certifié Qualiopi depuis 2021

