



FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

## Closing Commercial

Réaliser un closing commercial d'un client inbound

PROGRAMME DÉTAILLÉ [DÉCOUVRIR](#)

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Formation au closing commercial, 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 apprenez 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

40 heures (16h de synchrone, 24h E-learning) sur 8 semaines.



### Délais

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



### Pour qui ?

Commerciaux habitués aux ventes à forte valeur ajoutée (Agent immobilier, concessionnaire, ...)

Opérateurs téléphoniques habitués aux ventes par téléphone



### Tarif

À partir de 3 000 € TTC  
De nombreuses possibilités :  
CPF / AGEFICE / OPCO /  
Facilités de paiement.



### Prérequis

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

Expérience professionnelle minimale de 1 an

Niveau de formation minimum requis : 4



### Accessibilité

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

# 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.

### ▶ L'accompagnement avec intervenant

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



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



Des rendez-vous chaque semaine avec un intervenant 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**

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## 1 Les modules

Obtenez les compétences clés pour votre futur !

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
- ▶ Déetecter 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

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## 4 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

- ▶ Déetecter 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

## 🎓 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 iBuumerang, 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.

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## 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

#### 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 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

#### LIRE ENTRE LES LIGNES : DÉTECTOR 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 5

#### 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 6

#### 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 7

#### 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 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, explorez la formation qui dynamisera votre carrière !

Découvrez notre approche enrichissante de l'apprentissage à distance, adaptée pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels.

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 intervenant spécialisé et expert.

### ► Des certifications reconnues

Boostez votre carrière avec des certifications reconnues en Europe.

### ► L'Ofap est Qualiopi

L'Ofap est un organisme certifié Qualiopi et répond aux exigences qualités et à la conformité légale.

## 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.

**+ 500**

Professionnels formés

**+ 90%**

Taux de réussite

**4,8/5**

Taux de satisfaction

# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

## Les solutions de financement

### Le Compte Personnel de Formation



Pour les actifs : tout détenteur de crédits personnels de formation.

### Opérateurs de compétences



Pour les sociétés, salariés

### France Travail



Pour les demandeurs d'emploi

### Agefice, Fif-Pl...



Pour les indépendants, dirigeants d'entreprises, professions libérales

On vous accompagne !



# Réaliser un closing commercial d'un client inbound

 Notre Offre

Premium

## Formation closing commercial

3 000 € TTC

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

 **12 cours avec des intervenants experts**

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

“ — Martin  
Sébastien pour te faire le petit récap de la journée d'hier. Très grosse journée, 15k (2 ventes à 5000€ et 1 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

 www.ofap.fr

 Ofap - formation & conseil

