 4.7 / 5

Closing commercial

Visez le « oui » à coup sûr : apprenez à préparer votre closing dès la découverte, à dérouler vos rdv avec méthode, à parler prix avec assurance et sortir gagnant des négociations.

Pourquoi choisir le programme Closing commercial ?

#1

Parce que le closing se prépare dès le 1er contact, apprenez à utiliser les éléments de la phase de découverte pour mettre en avant vos différenciateurs et construire un closing centré sur la valeur.

#2

Parce que défendre son prix est une compétence, pas une posture. Vous structurez un discours solide, capable de résister aux comparaisons, à la concurrence et aux demandes de remise.

#3

Parce que les objections ne sont pas des « non », mais des signaux d'achat. Vous gagnez des réflexes pour accueillir, isoler et traiter les objections sans tension, tout en gardant la main sur la relation.

#4

Parce que le closing doit être répétable. Vous repartez avec une méthode simple et immédiatement applicable (cadre, argumentaire, prochaines étapes...) pour faire monter votre taux de succès.

98%

Des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.

97%

Des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.

94%

Des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



★ 4.8 / 5

Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork

Il y a un avant et après formation Uptoo. L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.

+56%

de RDV générés



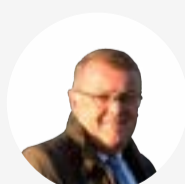
★ 5 / 5

Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran

Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe ! Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.

+100%

De confiance en soi



★ 4.7 / 5

Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar

L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

+5 000

Vendeurs entraînés

Déroulé du programme

Une formation délivrée par d'anciens CEO et Directeurs commerciaux, personnalisée à la réalité terrain de vos équipes.



Zoom sur le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions du closing !



SESSION 1

Préparer ses armes

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Utiliser les éléments issus de la phase de découverte pour construire une proposition commerciale orientée bénéfiques.
- ✓ Sélectionner et structurer ses éléments différenciateurs pour s'imposer face à la concurrence.
- ✓ Préparer son rendez-vous avec méthode.
- ✓ Comprendre les principes de storytelling pour raconter une histoire qui marque.

MISES EN SITUATION

- ✓ Rédiger votre matrice de questionnement stratégique.
- ✓ Option : créer l'architecture d'une proposition commerciale qui vend.



SESSION 2

Maîtriser son closing

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Ouvrir le jeu avec un cadrage impactant et créer un effet d'annonce puissant.
- ✓ Présenter vos arguments avec la méthode PAS®.
- ✓ Maîtriser les ponts brûlés et les conclusions partielles.
- ✓ Parler avec confiance de la concurrence et de ses avantages.

MISES EN SITUATION

- Le formateur joue le rôle du prospect au travers de cas concrets (cadrage du rdv, phase d'argumentation, méthode des ponts brûlés).
- ✓ Atelier : Construire son argumentaire selon la méthode PAS®.



SESSION 3

Rempoter la partie

L'ENTRAÎNEMENT

- ✓ Présenter son prix avec assurance et défendre sa valeur.
- ✓ Accepter les objections et les traiter comme des tentatives d'adhésion.
- ✓ Négocier en liant concessions & contreparties.
- ✓ Formaliser les prochaines étapes.

MISES EN SITUATION

- ✓ Travail en petit groupe pour créer une matrice de concessions / contrepartie (si non existante).
- ✓ Le formateur joue le rôle du prospect à travers de cas concrets (présentation du prix, négociation, objection).

SESSION 4

Atelier de répétition

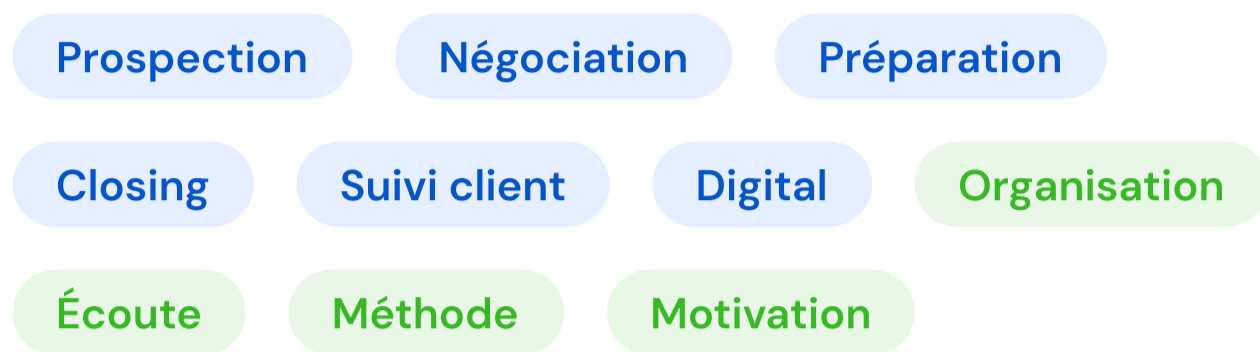
Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).



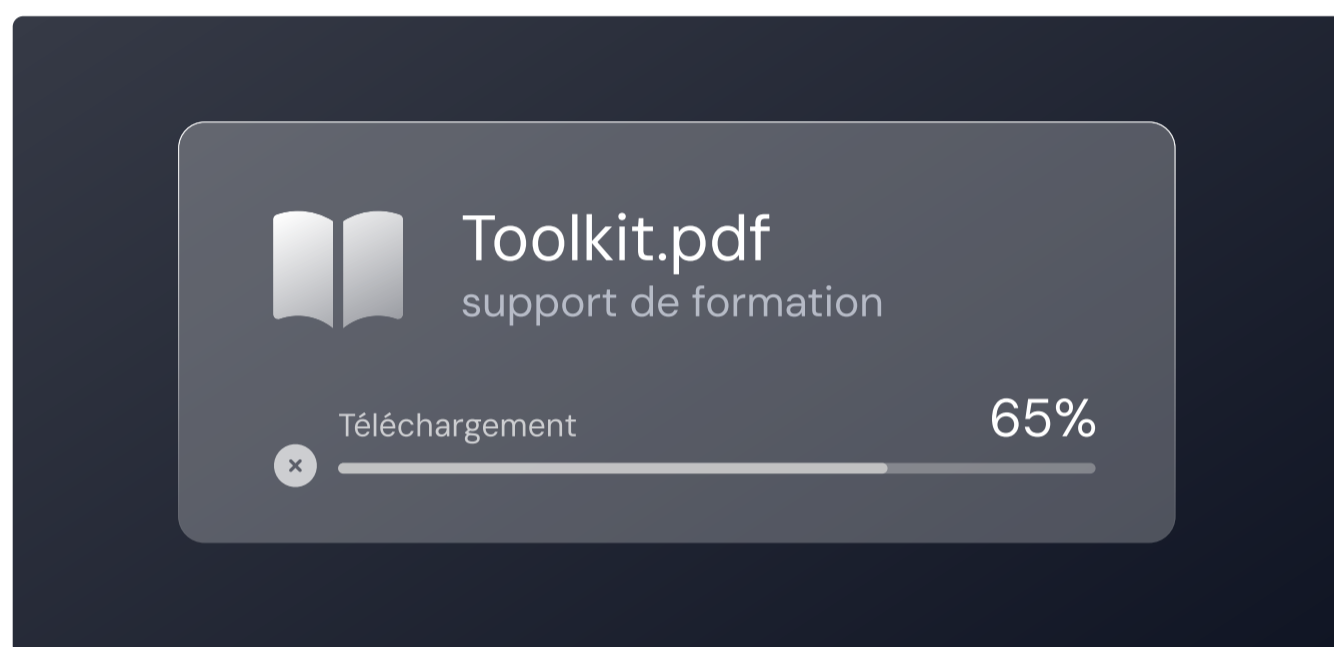
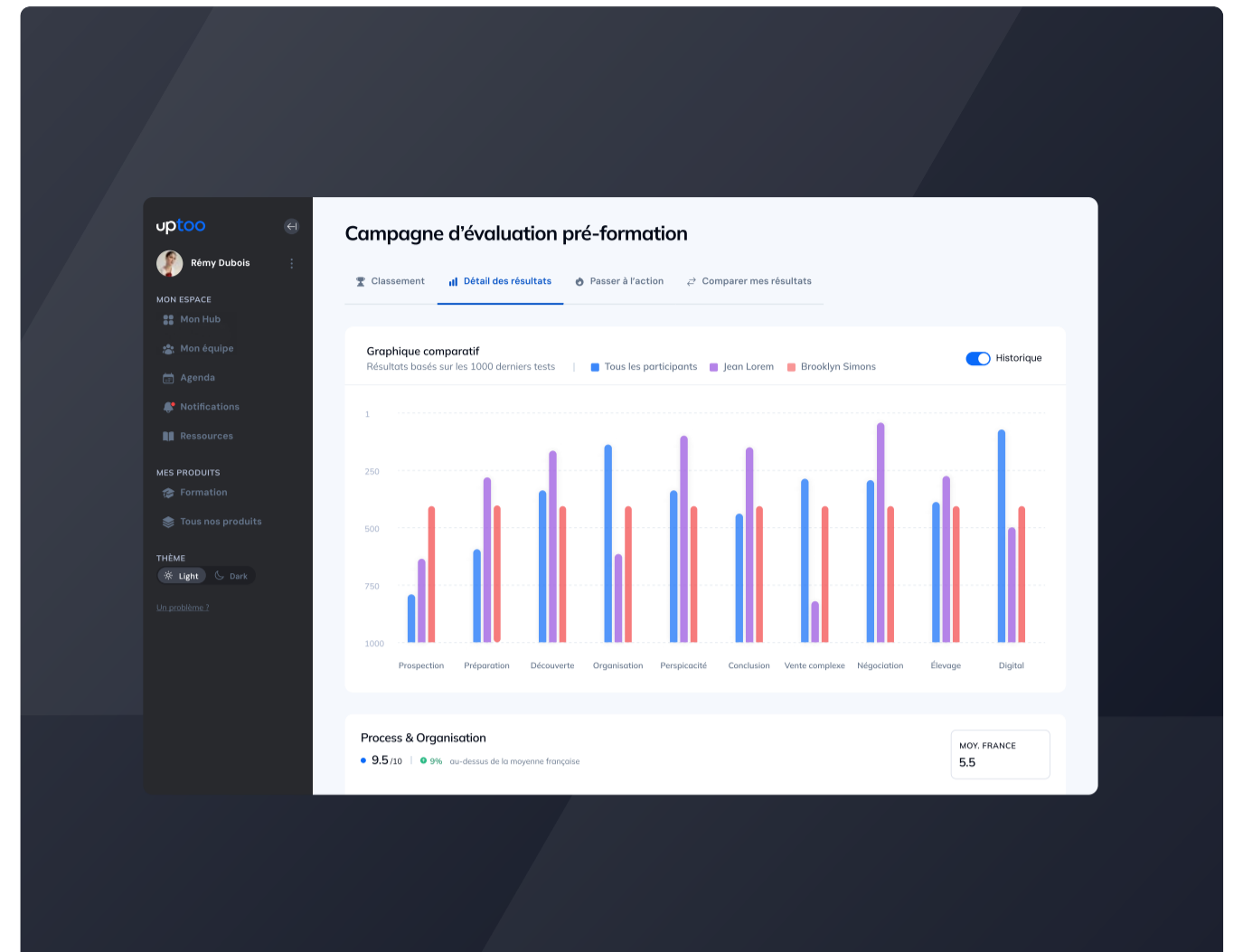
Nos outils — Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : évaluation 360° des apprenants sur des compétences uniques

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

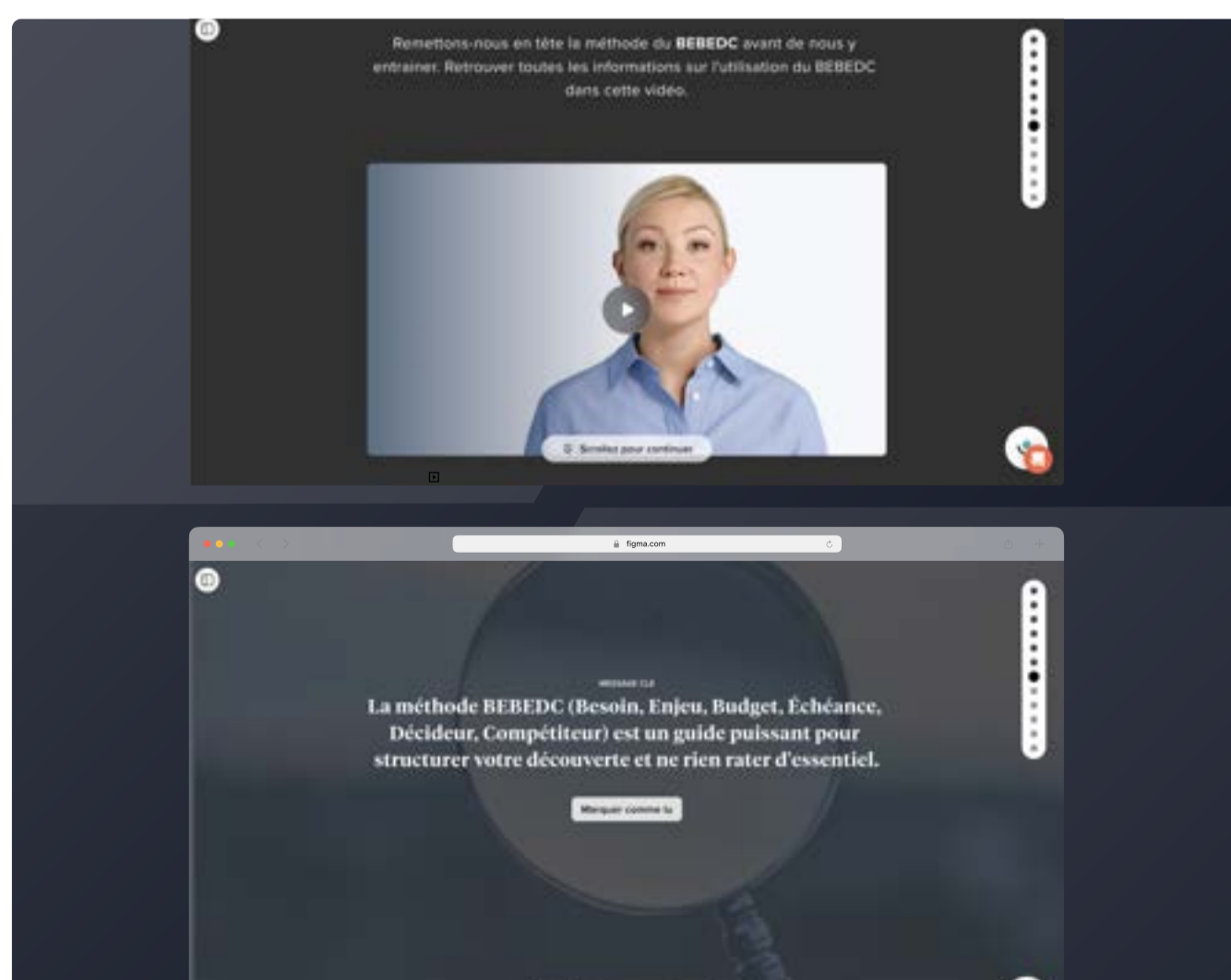
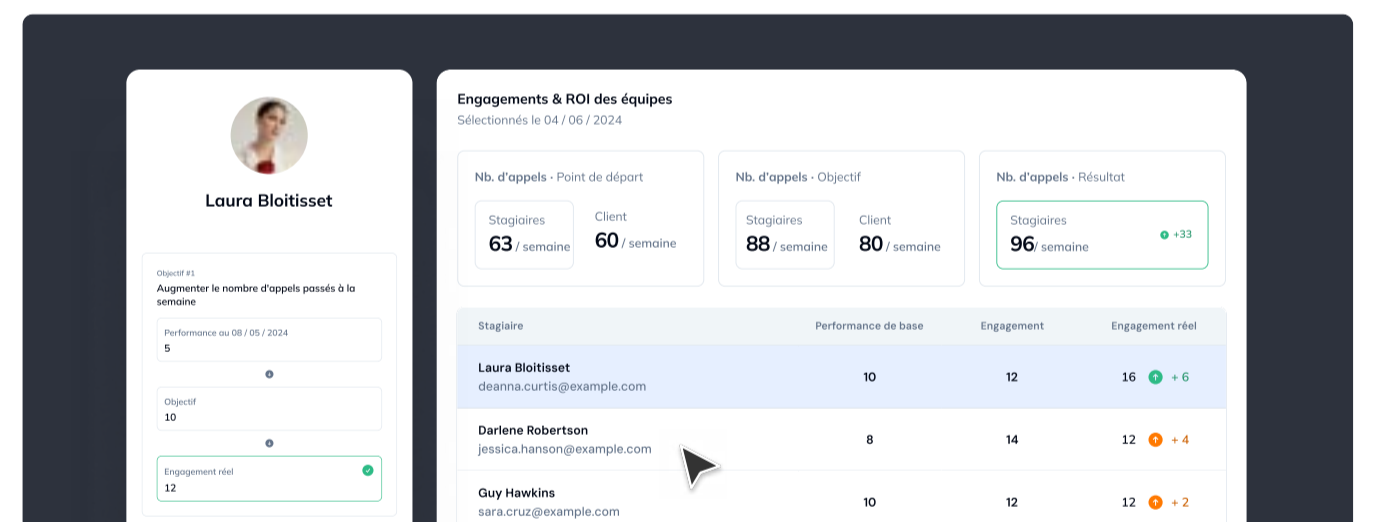


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.



Entraînement avec l'IA : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

Choisissez votre format : soit une plateforme interactive qui consolide vos apprentissages de manière ludique et intuitive, soit pour une plateforme de simulations de vente inspirées de cas concrets avec des clients virtuels en IA.

Point forts de l'entraînement ?

- ✓ Vous repartez avec vos outils de vente personnalisés qui vous aident réellement au quotidien
- ✓ Vous ancrez les bonnes pratiques apprises en formation dans la durée avec des entraînements réguliers
- ✓ Vous êtes reboosté-e et sentez les bienfaits de la formation immédiatement après l'intervention du formateur

Informations OPCO

Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi au titre de : Action de formation. Nos formations sont datadockées et sont donc éligibles au financement par les OPCO.



Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Objectifs de la formation

✓ Gagner en confiance et garder un coup d'avance lors du rdv de closing.	✓ Préparer efficacement son R2 grâce à une méthode claire et rapide.	✓ Argumenter de façon ciblée pour répondre précisément aux attentes du client.	✓ Annoncer son prix avec assurance et créer de la valeur.	✓ Engager son client vers le oui et conclure plus de ventes.
---	---	---	--	---

Pré-requis

- ✓ Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- ✓ Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- ✓ Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs

 Tous niveaux	 Tous secteurs	 Toutes activités	 Distance ou présentiel
------------------	-------------------	----------------------	----------------------------

Besoin d'informations complémentaires ?

Contactez nos équipes pour échanger sur votre projet de montée en compétences.



Contactez-nous

contact@uptoo.fr
01 40 06 03 93



Notre adresse

101 rue Réaumur, 75002 Paris
Numéro d'activité : N° 11 75 48480 75



Notre site web

<https://uptoo.fr/formation/>