

100% Closing

Maîtriser l'art de conclure une vente et adapter l'approche adéquate pour garantir la signature de son client.



Pourquoi choisir le programme négociation et closing ?

- 1 Parce que tous les efforts en amont (ciblage / prospection / rendez vous de découverte / construction d'offres) seront réduits à néant sans un closing gagnant.
- 2 Parce qu'il n'y a pas de croissance rentable (marge) sans une négociation efficace qui défend vos positions et la valeur de vos offres (produits ou services) !
- 3 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes.
- 4 Parce que vous n'avez plus le temps ni l'argent pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.



+30%

De taux de closing



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions du closing !

Session 1 - Questionner pour bien qualifier

Analyser ses erreurs, savoir remonter aux enjeux et créer un besoin



L'entraînement

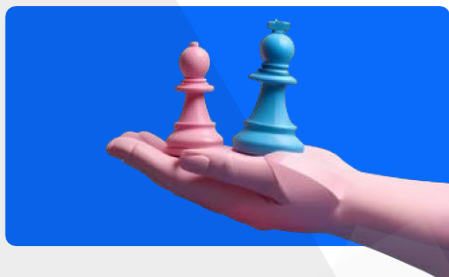
- Savoir remonter aux enjeux, comprendre les contextes et les processus de décision.
- Créer le besoin quand qu'il n'est pas formulé, vendre de la valeur.
- Présentation d'une méthode infallible pour bien qualifier une affaire

Tour de table & Co-construction

- Identifier / comprendre / stopper les mauvaises pratiques qui mènent à l'échec.
- Construire ensemble votre trame de questionnement BEBEDC personnalisée pour ne rien rater des Besoins - Enjeux - Budget - Échéances - Décideurs - Compétiteurs.

Session 2 - Passer d'enquêteur à vendeur

Engager vers le closing, muscler son argumentaire, contourner les objections



L'entraînement

- L'étape numéro 1 d'un bon closer : la reformulation des besoins / enjeu
- Engager mes interlocuteurs vers le closing (Techniques des ponts brûlés).
- Vendre de la valeur pour me faire acheter ma solution et non la vendre.
- Transformer les objections en avantages concurrentiels.

Mises en situation

Travailler l'agilité de vos vendeurs pour les aider synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés pour donner de la puissance à leur argumentation commerciale.

Session 3 - Bien négocier et closer ses deals

Comprendre ses interlocuteurs, maîtriser les techniques de négo et de closing



L'entraînement

- Se fixer des objectifs et travailler mes alternatives
- Comprendre le profil de mon acheteur pour adapter ma stratégie de négociation.
- Les 10 meilleures astuces du moment pour accélérer mon closing.
- Vaincre ma crainte du closing et adopter la bonne posture.
- 4 règles clés à adopter en négociation : Commencer haut - "molo sur les remises" - "winwin" - "le dernier qui parle..."

Mises en situation

- Argumenter et faire mouche avec le SONCAS.
- Défendre mes prix, mes marges et obtenir des contreparties.

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).



Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

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

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

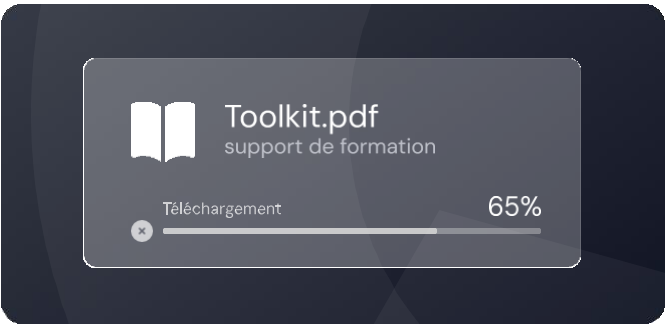
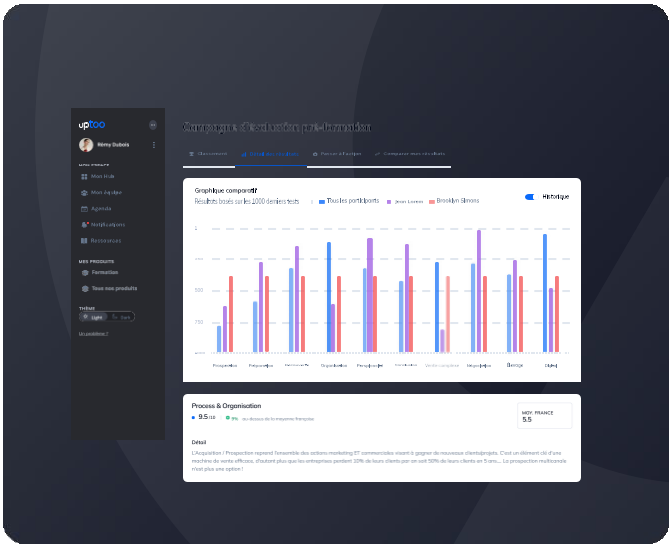
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

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.

Lauro Blotissat

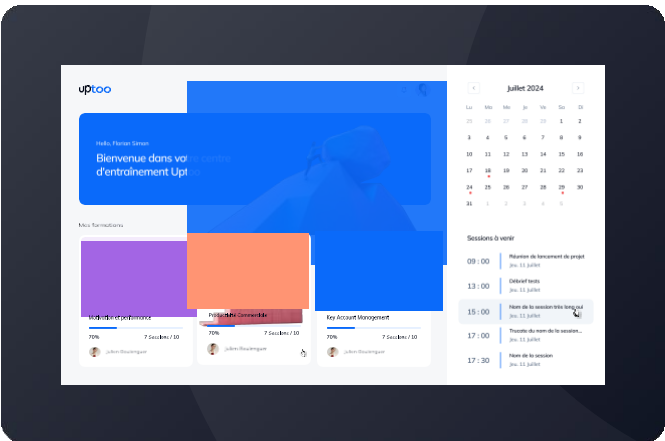
Augmenter le nombre d'appels passés

Augmenter le temps hebdomadaire dédié à la prospection

Augmenter mon taux de réussite commerciale

Nb. d'appels - Point de départ		Nb. d'appels - Objectif		Nb. d'appels - Résultat	
Stagiaire	Client	Stagiaire	Client	Stagiaire	Client
63 semaine	60 semaine	88 semaine	80 semaine	96 semaine	+33

Stagiaire	Performance de base	Engagement	Engagement réel
Lauro Blotissat lauro.blotissat@example.com	10	12	16 +6
Darlene Robertson darlene.robertson@example.com	8	14	12 -2
Gay Hawkins gay.hawkins@example.com	10	12	12 +0
Ralph Edwards ralph.edwards@example.com	7	12	12 +5
Brooklyn Simms brooklyn.simms@example.com	8	12	12 +4
Jane Cooper jane.cooper@example.com	9	10	12 +3
Savannah Nguyen savannah.nguyen@example.com	4	7	8 +4
Arlene McCoy arlene.mccoy@example.com	7	9	12 +5



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour signer plus de nouveaux clients : la méthode, les outils, le rythme, le mental et l'entraînement.

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Objectifs de la formation



Dédramatiser l'exercice de la prospection et **déclencher les bons déclics** chez vos commerciaux



S'appuyer sur des méthodes et des outils **pour prendre confiance et monter en puissance** (Pitch / Objections type / Outils 2.0 / ...)



Construire des routines et des règles du jeu claires pour réussir en prospection

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