

La Vente Irrésistible : Prospector, Convaincre et Closer

~ Réf OK02



Parce qu'avoir un bon produit ou service ne suffit plus.

Aujourd'hui, ce qui fait la différence, c'est votre capacité à transformer chaque opportunité en client signé. Cette formation vous offre une méthode claire et structurée pour vous apprendre à répondre aux objections, convaincre vos prospects et closer vos deals, afin d'obtenir des résultats concrets et mesurables dès les premières semaines.



OBJECTIFS

- Comprendre les **fondamentaux de la vente** – Identifier ses prospects et structurer sa démarche.
- **Maîtriser la prospection** – Trouver, Contacter et Qualifier les bons prospects.
- **Présenter sa solution** avec impact – Construire un pitch clair et convaincant, en lien avec la situation du prospect.
- **Répondre aux objections et closer** efficacement – Transformer les résistances en deals signés.
- **Développer une performance commerciale durable** – Utiliser des outils et routines reproductibles.



INTERVENANT(S)

- Ulysse Sawadogo entrepreneur et expert commercial, accompagne des start-ups et PME dans la prospection, le closing et le développement de leurs ventes.
- OneLink fait aussi appelle à des formateurs spécialistes dans des domaines complémentaires lors de formation annexes.

PUBLIC

- Commerciaux et responsables commerciaux souhaitant maîtriser la prospection, les objections et le closing pour générer des résultats rapides et durables.
- Solo founders, dirigeants de PME et start-ups early stage

NIVEAU REQUIS

Aucun pré-requis n'est demandé pour suivre cette formation.



LES AVANTAGES

Alternance pratique et théorie Formation basée sur les échanges

DELAI D'ACCES

Le délai d'accès est de 15 jours.



Accueil des personnes en situation de handicap : Le lieu de formation est entouré d'un réseau de partenaires pour accueillir au mieux les personnes en situation d'handicap.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposés Étude de cas pratiques avec mise en commun des résultats et échanges (travail en groupe)
- Dossier remis à chaque stagiaire
- Évaluation du stage Déjeuner-rencontre pris en commun avec l'intervenant
- En présentiel, les participants sont invités à se munir d'un smartphone, une tablette ou un ordinateur dans la mesure du possible

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM comparatif en début et fin de formation Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du client est remis en fin de stage

FORMATS POSSIBLES DE MISE EN ŒUVRE PÉDAGOGIQUE

Inter-entreprises : oui
Intra-entreprise : oui
Classe virtuelle : non
E-learning : non

La Vente Irrésistible : Prospector, Convaincre et Closer

~ Réf OK02



PROGRAMME

Jour 1

1. Introduction : Ce que la vente peut (vraiment) changer pour vous

- Les idées reçues à dépasser
- Mon parcours : apprentissages, échecs et déclics
- Les bases
- Pourquoi la vente est le moteur central de toute activité
- Le niveau des commerciaux

2. Trouver et contacter ses clients.

- Comprendre son marché et définir ses cibles
- Prospector avec méthode
- Qualifier sa prise de rendez-vous

3. Présenter sa solution

- Préparer son rendez-vous et avoir la bonne posture
- Avoir la bonne déballe
- Découvrir le besoin réel et créer du mouvement (sortir de sa situation actuelle)
- Structurer et présenter sa solution avec clarté
- Adapter son discours selon l'interlocuteur et le contexte
- Désarmer les objections en amont

Jour 2

4. Traiter les objections et Closer

- Introduction : comprendre le rôle des objections.
- La méthode C.L.A.R.T pour traiter efficacement les objections
- Et si l'objection persiste malgré tout...

5. Relancer efficacement

- Pourquoi la relance est décisive pour concrétiser une vente
- Stratégies et outils de relance simples et efficaces

6. Bonus : Atteindre l'Excellence – Devenir un Vendeur Irrésistible

- La différence entre un Vendeur Irrésistible et les autres
- Marche 1 : Être convaincu
- Marche 2 : Être Focus
- Marche 3 : Avoir du volume
- Les routines et habitudes des meilleurs vendeurs

7. Conclusion

- Bonus - Comment savoir si vous avez atteint le niveau "Vendeur Irrésistible" ?

La formation sera animée par de nombreuses études de cas, des jeux de rôle et des exercices pratiques répartis sur les 2 jours.