CLOSER EVOLUTION

FORMATION CERTIFIANTE · RS6458

Réaliser le closing commercial *d'un client inbound.*

Vous vendez déjà au quotidien, vos services, votre accompagnement ou l'offre de votre entreprise ? Apprenez à transformer plus d'appels en ventes, avec une méthode claire et des coachings personnalisés à votre offre, votre produit ou votre programme.

8 semaines
35 h de formation

100 % en ligne
Groupes de 5

Formation certifiante
RS6458

NOTRE PROMESSE

Vendre *sans forcer.*

Solopreneurs, coachs, freelances, thérapeutes, commerciaux… une méthode pour vendre votre offre en appel, avec sincérité.

01 SOLOPRENEURS, COACHS, FREELANCES, THÉRAPEUTES…

Votre offre est solide. *Ce qui coince, c'est l'appel de vente.*

Apprendre seul avec des vidéos est peut-être pratique… Mais pour vendre, il faut s'entraîner. Savoir vendre, ça change tout :

i. **Remplir votre agenda de clients**
sans dépendre de la chance.

ii. **Transformer plus d'appels en ventes**
sans pression ni manipulation.

iii. **Une méthode de vente durable**
utile à chaque nouvelle offre que vous lancerez.

iv. **Vivre de votre activité**
sans y passer vos soirées.

02 EN VIDÉO

La méthode des 3C, *expliquée par Julie.*

Solopreneurs, coachs, freelances, thérapeutes… découvrez comment on vous aide à construire votre propre façon de vendre, sans script récité.

Regarder la vidéo →



On ne vous apprend pas à réciter. *On vous apprend à vendre.*

Un organisme de formation certifié Qualiopi, une certification enregistrée à France Compétences, et des closers en activité pour vous entraîner sur votre propre offre.

549

stagiaires formés sur notre certification depuis mars 2024

88 %

ont suivi le parcours jusqu'à l'évaluation finale

85,5 %

ont validé leur évaluation dès le 1er passage devant le jury

4,9/5

de note moyenne sur 713 avis clients

Une formation complète *et personnalisée.*

En plus des 20 h de cours vidéo, un suivi personnalisé tout au long de la formation : **chaque coaching est adapté à votre accompagnement, votre produit ou votre programme.**

Roleplays encadrés

En groupe de 5 professionnels de la vente comme vous, encadrés par un closer aguerri, sur des cas construits à partir de votre propre offre.

Coaching hebdomadaire

Un formateur attitré, closer de terrain, 1 session par semaine en visio, personnalisée à votre offre, votre produit ou votre programme.

La méthode des 3C

Pour construire un script d'appel adapté à votre offre et à vos clients. Une trame, pas un moule.

Une équipe aux petits soins

Assistante administrative, success manager, responsable pédagogique, Julie et Vincent : toute l'équipe pédagogique vous accompagne.

6 lives de groupe offerts

Écoute de calls en direct, follow-up, IA, recrutement et délégation.

Ressources prêtes à l'emploi

Scripts de vente, scénarios types d'appel de vente et bien d'autres, en libre accès.

05 INCLUS DANS LA FORMATION

6 lives de groupe *offerts.*

Pendant la formation, en plus de vos coachings.

3 lives

Écoute de call

Un participant partage son appel, le coach l'analyse en direct.

1 live

Follow-up

Les techniques de relance pour faire avancer les « je réfléchis ».

1 live

IA

Comment implémenter l'IA dans son business.

1 live

Avec Vincent

Quand recruter, déléguer et structurer son activité.

Ils ont arrêté de se dire *« je suis nul(le) en vente ».*

▶ Cliquez sur une vidéo pour la regarder



« Maintenant, j'ai toujours des réponses. À la fin d'un appel, c'est oui ou c'est non. »

Claudia · Coach en gestion de carrière

Avant : prospects qui disparaissent

Une décision à chaque appel



« En termes de closing, je suis plutôt entre 38 et 45 % maintenant. Je me sens super aligné. »

Rémi · Investisseur immobilier, formateur

Avant : 25 % de closing

Après : 38 à 45 %



« Avant, je vendais un accompagnement par mois en galérant. Aujourd'hui, j'en vends 4 à 5 par mois. »

Cécile · Formatrice

Avant : 1 vente / mois

Après : 4 à 5 ventes / mois

Des modules *complémentaires !*

Avec cette formation, on vous garantit de convertir plus de prospects, sans vous sacrifier et sans avoir à baisser vos tarifs :

01

Réaliser la première approche du client

Réaliser la première approche d'un client « inbound » en identifiant sa personnalité, ses motivations et l'ensemble de ses freins.

02

Structurer votre proposition commerciale

Structurer la proposition commerciale en personnalisant l'offre aux besoins du client inbound.

03

Traiter les questions du client

Traiter les questions particulières du client avec clarté en apportant une réponse à chacune d'entre elles.

04

Traiter les objections

Traiter les éventuelles objections avec pragmatisme et empathie.

05

Conclure la vente

En s'assurant que la situation du client (situation actuelle, freins, besoins) a bien été intégrée dans la proposition finale.

À votre rythme *depuis chez vous.*

8 semaines de formation

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Live de bienvenue avec Julie	S1							
Coaching de groupe avec formateur Synchrone · 2h obligatoires · personnalisé à votre offre	Chaque semaine, de S1 à S7							
Vidéos en e-learning Plateforme accessible à vie	Tout au long de la formation							
Lives bonus 1h chacun	De S1 à S6							
Evaluation de fin de formation Jeu de rôle								S8

Un encadrement *personnalisé.*

- **Un formateur dédié, closer de terrain**
  qui vend tous les jours avec succès, et vous guide pas à pas sur votre propre offre

- **Une équipe de dingue**
  pour vous motiver chaque jour

- **Une plateforme de formation complète, accessible à vie**
  20 h de cours vidéo, une banque de vrais appels de vente enregistrés à écouter, des scripts et trames prêts à l'emploi

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire saura :

- ✓ 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

Méthodes *pédagogiques.*

Cas pratiques de construction d'argumentaires et de tests par téléphone. Chaque étape est mise en pratique sous forme de jeux de rôles et de simulations.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES DE MISE EN ŒUVRE

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine. Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent à leur pédagogie au public accueilli.

Les cours sont accessibles tout au long de la formation. Un forum modéré par l'équipe pédagogique permet aux élèves d'être aidés et de s'entraider.

Formation continue avec des modules, des cours collectifs, des travaux de groupe (de 4 personnes maximum), sessions avec un formateur attitré en synchrone et asynchrone, bilan final avec le formateur en synchrone.

Formation 100% en ligne, accessible depuis un ordinateur et depuis partout dans le monde, 24h/24 et 7 jours sur 7.

Le dispositif de suivi *et d'évaluations.*

Pour assurer un suivi individuel, Closer Evolution a mis en place 2 types d'évaluation :

1. Une évaluation orale de type jeu de rôle pour valider la pratique enseignée durant la formation (*)

2. Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Une autre évaluation leur sera transmise 6 mois après la fin de la formation pour évaluer leur satisfaction à froid.

Pour avoir accès à l'ensemble des statistiques de notre certification, cliquer ici.

(*) Mise en situation dans le cadre d'un jeu de rôle sur la réalisation d'un closing commercial suivie d'un échange avec le jury d'évaluation.

A partir d'un produit et/ou service défini (plusieurs sujets sont mis à disposition du candidat et il dispose de 10 jours pour faire son choix) le candidat réalise un closing commercial d'un client INBOUND (client informé).

Le client est joué par un membre du jury d'évaluation. Le candidat est autorisé à avoir son script de vente préparé en amont et doit envoyer une copie manuelle (scanné) au corps administratif de Closer Evolution au moins 48h avant l'évaluation. Ce document sera transmis aux membres du jury en amont de l'évaluation.

Le candidat conduit son entretien de closing en respectant les différentes étapes : • La découverte du client « inbound », • L'argumentation commerciale autour du produit et/ou service défini, • Le traitement des questions techniques et spécifiques du client, • Le traitement des objections du client informé, • La conclusion de la vente.

Nous dispensons notre certification *depuis Mars 2024.*

549

Stagiaires formés sur notre propre certification

482

Stagiaires ont suivi l'intégralité du parcours jusqu'à l'évaluation de fin de formation (soit 88%)

85.5 %

De nos stagiaires ont validé leur évaluation orale de fin de formation dès le 1er passage devant le jury

Statistiques comprises entre Mars 2024 et Novembre 2025

Comment ça *se passe ?*

1

Validez votre inscription au téléphone

Un conseiller valide que la formation est ce qu'il me faut pour atteindre mes objectifs

Ma Success Manager prend contact avec moi pour m'accueillir au sein de la formation

J'assiste à mes **coachings de groupe** avec un formateur, **personnalisés à mon offre, mon produit ou mon programme**

2

J'apprends à mon rythme

J'ai accès à la **plateforme de formation en vidéo** et à la communauté avant le début de la formation

J'ai accès à **3h de coaching par semaine en petit comité** avec mon formateur attitré

Je pose mes questions dès que le besoin s'en fait sentir et j'obtiens toujours des réponses

Comment faire pour intégrer *la formation ?*

1 **Cliquez sur le bouton juste ici**

2 **Choisissez le créneau de votre choix pour rencontrer un conseiller**

15 minutes en visio, gratuit et sans engagement.

Je prends rendez-vous



Tarif de *formation.*

1 900,00€

net de taxes

DÉLAIS D'ACCÈS

Rétractation de 14 jours si financements en fonds personnels.
Rétractation de 11 jours ouvrés si financement en CPF.
Inscription jusqu'à 3 jours avant le démarrage si convention de formation

MODALITÉS D'ACCÈS

accès aux vidéos dès l'inscription validée

PROCHAINES SESSIONS

une session de formation est organisée tous les mois

DURÉE DE LA FORMATION

35h dispensée sur 8 semaines*

*Ceci ne comprend pas le travail personnel de l'apprenant.

Pré-*requis.*

1 an d’expérience & niveau 4 exigés

- **Commerciaux / professionnels qui vendent au quotidien**

  habitués aux ventes à forte valeur ajoutée et donc à un prix élevé en face à face, recherchant des compétences de vente par téléphone ;

- **Opérateurs téléphoniques**

  habitués aux ventes par téléphone mais sur des produits de grande consommation et évoluant vers des ventes d’offre à forte valeur ajoutée devant toujours se réaliser à distance et pour lesquels ils ne se sentent plus compétents.

Un entretien préalable sera réalisé avant toute conclusion d'un contrat ou d'une convention de formation, *avec les personnes souhaitant intégrer le parcours.*

Formation certifiante

La formation mène à la **certification enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 21/12/23 sous le numéro RS6458, détenue par Closer Evolution.**

DATE DE DÉCISION

21 décembre 2023

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT

21 décembre 2026

DATE DE DERNIÈRE DÉLIVRANCE POSSIBLE DE LA CERTIFICATION

21 juin 2027

NIVEAU DE SORTIE

sans niveau spécifique

POSSIBILITÉ DE VALIDATION PARTIELLE

non

TAUX D'OBTENTION

Pour tout savoir sur le taux d'obtention de la certification, le taux de présentation des candidats à la certification, merci de cliquer **ici.**

18 ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap

Les personnes atteintes d'un handicap physique peuvent participer à cette formation. Les personnes sourdes, malentendantes ayant un handicap visuel, auditif, mental doivent nous consulter avant de réaliser cette formation :

hello@closerevolution.com

CONTACT

Vous avez une question ? *Un doute ?*

Appelez nous au **05 33 52 19 35**

ou envoyez-nous un mail sur **hello@closerevolution.com**

CLOSER EVOLUTION