

FICHE DE FORMATION

RENDEZ-VOUS INBOUND

Professionalisez votre approche commerciale pour engager durablement vos prospects



Ten Steps to sign up !™
Une approche commerciale unique
dédiée aux dirigeants de réseaux
sur les marchés B2C et B2B

PUBLIC

Toute personne en charge du développement commercial au sein d'un centre de profit :

- SDR
- Setter
- Assistant commercial
- Conseiller commercial
- Business developer
- Ingénieur d'affaires
- Consultant commercial
- Closer
- Autres fonctions commerciales sur le marché grand public et/ou le marché entreprises (B2C/B2B)

PRÉREQUIS

- Exercer ou être amené à exercer une fonction commerciale opérationnelle
- Intervenir dans la vente de produits et/ou de prestations



LA
CLOSING
ACADÉMIE

INBOUND
Avril 2026

10 étapes pour engager durablement ses prospects

Et si vos commerciaux étaient efficaces, performants et épanouis dans leur travail ? Vendre une solution ne repose pas uniquement sur ce que l'on dit, mais sur la manière dont on engage le prospect tout au long du rendez-vous. La formation *Ten Steps to sign up !*™ transmet une méthode commerciale structurée permettant d'obtenir progressivement l'adhésion du prospect grâce à 10 mini-closings successifs.

Grâce à une pédagogie active et expérientielle, directement ancrée dans leurs situations commerciales réelles, les participants apprennent à conduire un rendez-vous de vente complet (appel de découverte, entretien de vente, closing), en combinant process, posture relationnelle, discours argumentatif et stratégie d'engagement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Analyser la situation d'un prospect afin d'identifier ses enjeux, contraintes et motivations
- Identifier les frustrations, désirs et motivations profondes du prospect (jusqu'au 5^e why)
- Structurer un rendez-vous de vente selon les 10 étapes
- Conduire le rendez-vous en obtenant 10 mini-closings
- Argumenter une offre de solution en lien direct avec les attentes prioritaires du prospect
- Animer les tarifs et les financements pour favoriser l'adhésion sans rupture relationnelle
- Engager le prospect jusqu'à la réservation effective de la prestation ou la livraison du produit

DURÉE & MODALITÉS

16h

- Bootcamp Intra et Inter I 2x8h
- ≠ Formules d'accompagnement
- E-learning 32h (en option)
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge*
(* voir délais d'instruction de l'organisme financeur

AVANT

Diagnostic amont des techniques de vente et de commercialisation B2C

- par questionnaire
- par audit
- par entretien individuel

PENDANT

Études de cas, jeux de rôle, simulations
Appels réels (en option)
Quiz et évaluations formatives

APRÈS

Diagnostic aval
Bilan

Modalités d'évaluation

PÉDAGOGIE

Pédagogie active et expérientielle
Entraînement sur situations réelles
Assimilation rapide de la Méthode *Ten Steps to sign up !*™ exclusive pour un impact dès le 1er mois

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad – contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation

Step 1. L'appel de découverte

- Créer une première impression positive (posture C.P.E.D.)
- Qualifier le projet du prospect (frustrations, envies et échéance)
- Créer la curiosité pour valider l'intérêt mutuel
 - ✓ **MC1(inbound) : Échéance.** Votre prospect reconnaît l'urgence à agir et valide la date de déploiement de la solution.
 - ✓ **MC1(outbound) : Confirmation.** Valider l'intérêt mutuel à collaborer ensemble.

Step 2. La découverte relationnelle

- Installer une relation de confiance
- Adapter sa communication et son non-verbal au prospect (synchronicité)
- Présenter l'ordre du jour d'un échange humain et authentique

Step 3. La découverte des enjeux

- Identifier les frustrations (pain) et les désirs (pleasure) du prospect
- Questionner sans orienter
- Accéder à la motivation profonde (5^e why)

Step 4. La proposition de valeur par les résultats

- Structurer une offre (gamme)
- Projeter le prospect dans sa situation idéale (cœur-tête-tripes)
- Valoriser chaque offre au regard des attentes prioritaires du prospect

Step 5. La découverte des critères impératifs d'achat

- Éduquer et motiver le prospect
- Valider la faisabilité à travers les engagements clés du prospect
- Traiter les objections
 - ✓ **MC2 : Problématique.** Votre prospect accepte le diagnostic
 - ✓ **MC3 : Objectif(s).** Votre prospect confirme son idéal, confirme qu'il a besoin d'une solution (extérieure)
 - ✓ **MC4 : Planification.** Votre prospect valide la faisabilité du projet (dates, énergie, contraintes...)
 - ✓ **MC5 : Durée.** Votre prospect accepte la durée de l'accompagnement
 - ✓ **MC6 : Budget.** Votre prospect accepte le budget à investir et reconnaît que le sacrifice en vaut le bénéfice

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- Transmission interactive
- Jeux de rôle courts (appels simulés)
- Débrief collectif sur la posture et le discours

MODALITÉS

- Grille méthodologique
- Trames d'appel
- Grilles d'analyse (verbal/non verbal)
- Auto-évaluation C.P.E.D.

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- Atelier "Les 4 leviers de la confiance"
- Travail de l'intensité relationnelle

MODALITÉS

- Exercices guidés
- Grille d'observation
- Feedback collectif

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- L'art du questionnement
- Jeux de rôle "Aller chercher le 5^e why"

MODALITÉS

- Exercices guidés sur les scénarios de prospects
- Travail en groupes

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

- Atelier positionnement
- Travail d'oralisation et de projection

MODALITÉS

- Supports d'argumentation
- Feedback structuré

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

- Simulations "Sacrifices / bénéfices"
- Jeux de rôle avec objections

Phase ENGAGER

MODALITÉS

- Débrief méthodologique guidé (MC2 à MC6)



Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation (suite)

Step 6. Le diagnostic des compétences initiales

- Créer le processus d'audit
- Faire le diagnostic
- Valoriser les résultats

Step 7. La valorisation de la marque

- Raconter l'histoire et les valeurs de la marque de manière incarnée
 - Valoriser la philosophie de service qui sous-tend l'offre de solutions (produit ou prestation de service)
- ☑ **MC7 : Marque.** Votre prospect adhère à vos valeurs / votre identité.

Step 8. La valorisation de la solution proposée

- Faire ressortir les modalités et les bénéfices de la solution proposée en fonction des attentes prioritaires du prospect
 - Lever les doutes (la solution répond au besoin précis du prospect)
- ☑ **MC8 : Solution.** Votre prospect adhère à la solution proposée.

Step 9. L'animation des tarifs

- Éduquer sur les prix pratiqués sur le marché
 - Assumer sacrifices et bénéfices
 - Activer la Reformulation de Synthèse Finale (RSF)
- ☑ **MC9a : Investissement.** Votre prospect adhère à l'investissement financier à concéder pour le projet.
- ☑ **MC9b : Financement(s).** Votre prospect valorise le reste à charge.

Step 10. La réservation de la première session

- Affirmer la rareté (ouverture de l'agenda)
 - Matérialiser l'engagement par la réservation de la date / la livraison
 - Conforter et consolider
- ☑ **MC10 : Réservation.** Votre prospect s'engage sur une date de 1^{re} session

Phase DÉCOUVRIR

MÉTHODES

Simulation de restitution du bilan (reformulation et validation)

MODALITÉS

Supports de bilan et de restitution

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

Atelier Pitch
Jeux d'acteurs, empreinte comportementale
Création et valorisation des cas d'usage
Méthode CABv

Phase ENGAGER

MODALITÉS

Supports narratifs appliqués à la vente
Trame cas clients
Mises en situation

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

Atelier pratique avec travail sur cas clients des stagiaires

Phase ENGAGER

MODALITÉS

Écriture guidée (compétences avant/après)
Guide méthodologique

Phase ARGUMENTER

MÉTHODES

Jeux de rôle "climax du rendez-vous"
Déconstruction de discours tarifaires
Entraînement intensif à la RSF

Phase ENGAGER

MODALITÉS

Trames de discours tarifaire
Débriefing collectif

Phase ENGAGER

MÉTHODES

Simulation de closing complet
Scénarios d'engagement et de non-engagement

MODALITÉS

Exercices en binômes
Restitution en groupe

DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Tout au long du parcours, les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, accompagner l'appropriation des compétences et favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individualisé, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Émargement
- Diagnostics amont et aval, visio Bilan (à définir)
- Outils de suivi de progression
- Supports de formation et/ou book

PROFIL DES FORMATEURS

Sales trainers B2C confirmés

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98





Cabinet de conseil en stratégie commerciale
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing
Académie est notée
Excellent

