

Techniques de Vente & Closing : Convertissez vos Opportunités en Chiffre d'Affaires

Programme générique en date du 16 février 2026. Il peut être adapté à vos besoins.

Présentation générale	<p>Maîtrisez les techniques essentielles pour structurer vos rendez-vous, gérer les objections et conclure avec confiance. Cette formation est conçue pour des dirigeants et leaders qui veulent augmenter significativement leur taux de conversion sans perdre de temps sur des modules longs.</p> <p>Très opérationnel dès la fin de la séance.</p> <p>Résultats attendus : Cadre de vente structuré (de la question à la clôture) Techniques avancées de traitement des objections Approches de closing efficaces et personnalisables</p>
Pré-requis	Pas de pré-requis.
Objectifs généraux	Donner aux participants les compétences essentielles pour structurer une vente, argumenter efficacement et conclure une transaction.
Objectifs opérationnels, pédagogiques, évaluables	<p>Objectifs opérationnels :</p> <p>À l'issue de la formation, le participant sera capable de :</p> <p>Structurer un entretien de vente du début jusqu'à la clôture, Identifier les besoins clés du client, Gérer et transformer les objections, Utiliser des techniques de closing adaptées à son marché.</p> <p>Objectifs pédagogiques évaluables :</p> <p>Maîtriser les étapes clés d'un entretien de vente structuré, Savoir reformuler les besoins du client, Savoir reformuler et traiter une objection, Savoir proposer une conclusion claire et engageante.</p>
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeants, • Responsables commerciaux & business developers, • Managers en charge du développement client, • Toute personne en charge de la vente.
Pertinence de la formation au regard de l'exercice du mandat d'élus	<p>Un entretien préalable est obligatoire pour valider vos besoins, ainsi que les modalités de financement de la formation.</p> <p>Financement OPCO possible.</p>
Modalités d'inscription et délai d'accès	<p>Un entretien préalable est obligatoire pour valider vos besoins, ainsi que les modalités de financement de la formation.</p> <p>Financement OPCO possible.</p>
Méthodes mobilisées	<p>Exposés interactifs avec exemples concrets, Simulations d'entretien (jeux de rôle), Analyse de vidéos de vente, Retours d'expérience structurés.</p>
Ressources pédagogiques	<p>Support de formation détaillé, Grille type d'entretien commercial, Outils d'analyse des objections, Fiches de bonnes pratiques.</p>
Modalités d'organisation	<p>Formation en présentiel et/ou en distanciel.</p> <p>1 journée de 7h ou 2 demi-journée de 3,5h à convenir ensemble.</p>
Matériel pédagogique	Pas de matériel nécessaire.
Modalités d'évaluation	Jeux de rôle notés en direct,

Retours collectifs et correctifs,

Mise en situation complète (simulation de vente) évaluée selon une grille :

- Structure de l'entretien,
- Qualité de l'écoute,
- Pertinence du closing.

Accessibilité des personnes en situation de handicap

Mosaform attache une vigilance toute particulière à ce que ses formations soient accessibles à tous. C'est pourquoi, nous proposons un entretien aux personnes en situation de handicap afin de prendre en compte les spécificités de chacun et de déterminer les éventuels aménagements et dispositions à mettre en place. L'intervenant-e et la référente Handicap sont à disposition dans ce sens tout au long de la formation.

Tarif indicatif

Tarif par stagiaire
336,00 € Soit 48,00 € de l'heure

Durée

7 heures

Intervenant(e)



Ingrid Bouchet

Formatrice en stratégie commerciale & développement d'entreprise

Ingrid Bouchet accompagne depuis plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.

Son parcours professionnel, riche et varié, de commerciale à responsable multi-sites, puis entrepreneuse salariée au sein d'une coopérative, lui permet de comprendre les enjeux spécifiques des pe-tites structures et d'y répondre avec agilité. Ingrid intervient sur l'ensemble du cycle de vente : étude de marché, prospection, négociation, fidélisation, gestion de portefeuille client et résolution de litiges.

Engagée, créative et pédagogue, elle conçoit des accompagnements sur mesure, favorisant la mon-tée en compétence, l'autonomie et la confiance des apprenants. Son sens de l'écoute, son énergie et sa capacité à créer du lien sont des atouts précieux pour faire évoluer les pratiques commerciales de manière positive et durable. plusieurs années les entrepreneurs et dirigeants de TPE vers une approche plus humaine, structurée et efficace de la vente. Forte de plus de 12 ans d'expérience dans le développement commercial, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, elle propose des formations concrètes, ancrées dans la réalité du terrain.

Son CV

[https://mosaform.caemosaique.fr/wp-content/uploads/user_doc/ingrid-bouchet/CV Ingrid BOUCHET.docx](https://mosaform.caemosaique.fr/wp-content/uploads/user_doc/ingrid-bouchet/CV%20Ingrid%20BOUCHET.docx)

Site Web

<https://www.caemosaique.fr/entrepreneurs/ingridb/>

Contenus

Notre parcours pédagogique repose sur une alternance d'apports théoriques ciblés, d'exemples concrets et d'exercices pratiques immédiatement applicables. Chaque module favorise l'interactivité avec des mises en situation, des ateliers en petits groupes et des jeux de rôle adaptés aux besoins des dirigeants et responsables commerciaux. Les participants construisent des livrables opérationnels (plans d'actions, scripts, diagnostics) validés en temps réel. Un accompagnement personnalisé permet l'ancrage des acquis et la mise en œuvre rapide des compétences en entreprise.