



Accompagnement personnalisé pour créer et développer votre activité de commercial indépendant - Art du closing

21 heures

Programme de formation

Public visé

Créateur d'entreprise

Pré-requis

- ❖ Technique : Le/ la participant(e) devra avoir accès à un ordinateur et/ou à un téléphone avec connexion à Internet.
- ❖ Aucun pré-requis de connaissance ou de compétence n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Objectifs et Compétences visées

- * Etre en mesure de pouvoir choisir le meilleur statut juridique en rapport à ses objectifs personnel.
- * Etre en mesure de construire une stratégie permettant de pouvoir convertir des clients à la fin de la formation.

Modalités et délai d'accès à la formation

- ❖ Inscription à la formation uniquement par entretien téléphonique via notre site internet.
- ❖ Une fois l'inscription validée les accès à la plateforme vidéo sont envoyés au stagiaire.

Moyens et supports pédagogiques

- ❖ **Outils** : Plateforme Vidéo
- ❖ **Support pédagogique** : Ossature vidéo qui accompagne l'élève durant l'ensemble de sa formation pour maximiser ses résultats et garantir une montée en compétence constante

Description / Contenu

- **Coachings Individuels:**

Le Stagiaire bénéficie d'un accès à 2 sessions de coachings individuels privés de 60 minutes chacune pour personnaliser son apprentissage et construire "sur mesure" son projet professionnel.





-Coachings Collectifs :

Le Stagiaire bénéficie d'un accès à 4 Sessions de coaching collectifs en atelier de groupe de 90 minutes chacune pour apporter un format Questions/Réponses, toutes les précisions et informations complémentaires les plans d'action nécessaires en complément des modules suivants.

Le stagiaire sera également intégré au groupe privé "Art du Closing / Level 2" afin de partager les expériences et le parcours de formation avec les autres stagiaires

- Plateforme de Formation vidéo:

MODULE 1 : Devenir un vendeur inarrêtable

- * Vidéo 1 Introduction & Explications
- * Vidéo 2 Les 7 règles d'OR pour maîtriser l' Art du Closing
- * Vidéo 3 Les 3 dimensions du succès
- * Vidéo 4 Devenez un Tireur d'élite
- * Vidéo 5 La composante à changer pour votre réussite
- * Vidéo 6 Le Success Morning : l'entraînement pour être inarrêtable

MODULE 2 : La psychologie de la vente

- * Vidéo 7 La règle des 80 / 20
- * Vidéo 8 7 Secrets pour exploser ses ventes
- * Vidéo 9 Les 9 Lois du Closer

MODULE 3 : Les stratégies commerciales les plus puissantes

- * Vidéo 10 Comprendre et analyser l'Échelle de Motivation d'un prospect
- * Vidéo 11 Les 5 mécanismes de Présuasion pour vendre avec aisance
- * Vidéo 12 Vendre en 1 ou 2 rendez-vous ?
- * Vidéo 13 Appel téléphonique ou visioconférence ?
- * Vidéo 14 Devenir un Maître de la questiologie
- * Vidéo 15 Les 5 étapes d'une vente élégante

MODULE 4 : Découverte & analyse du script de vente magique

- * Vidéo 16 Un vendeur qui improvise se prépare à échouer
- * Vidéo 17 Script de vente magique pour Closer
- * Vidéo 18 L'étude du Besoin
- * Vidéo 19 Préconiser vos offres
- * Vidéo 20 Traiter les objections / Bonus d'action rapide
- * Vidéo 21 Procéder au paiement

MODULE 5 : Les habitudes du succès : s'entraîner pour réussir

- * Vidéo 22 Améliorer son état d'esprit et construire de nouvelles habitudes
- * Vidéo 23 3 composantes pour remplir son verre
- * Vidéo 24 Les 3 niveaux de confiance en soi
- * Vidéo 25 Développer son niveau d'énergie : état Coach / état Crash
- * Vidéo 26 Déployer ses capacités d'écoute
- * Vidéo 27 Améliorer sa posture ; Méthode GREAT
- * Vidéo 28 Développer son intelligence commerciale

MODULE 6 : Devenir un Cash-Master

- * Vidéo 29 Votre relation à l'argent détermine votre qualité de vie



*[Vidéo 30](#) Mieux se connaître : les types de relation à l'argent Vidéo n31 Que voulez-vous réellement ?

*[Vidéo 32](#) Améliorer sa relation à l'argent : 7 exercices.

MODULE 7 : Créer et développer votre activité de commercial indépendant

* [Vidéo 33](#) Phase 1 : Comment démarrer son activité de Closer

* [Vidéo 34](#) Phase 2 : Se positionner sur les réseaux sociaux

* [Vidéo 35](#) Phase 3 : Initier le 1er contact

* [Vidéo 36](#) Phase 4 : Le prospection efficace

* [Vidéo 37](#) Phase 5 : Proposer une offre Irrésistible

* [Vidéo 38](#) Devenir Ambassadeur

Modalités d'évaluation des acquis et validation des résultats

❖ **Post formation** : Evaluation des acquis par le biais d'un quizz

❖ **Validation** : Remise d'une attestation individuelle de formation en précisant si la compétence est acquise ou non.

❖ **Questionnaire de satisfaction** : à chaud à la fin de la formation et à froid un mois après la fin de formation.

Tarif

3950.00 Euros

Accessibilité aux personnes handicapées

En cas de Handicap, n'hésitez pas à contacter notre référent Handicap Julie RIDER.

Nous analyserons avec vous vos besoins et vous proposerons des solutions adaptées à votre situation.

Contact pour Inscription

Yoann RIDER - Président - contact@yoannrider.fr - 06 71 45 25 10

Version - Date de mise à jour

Version 1- Mise à jour du 01/10/2021