



Créer et développer votre activité de commercial indépendant - Art du Closing 15 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

- 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 efficiente
- * [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

1290.00 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 01/10/21