

Réaliser un closing commercial d'un client inbound

RS6458 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312t
Formacode(s)	34582, 34507
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	21/12/2023
Date d'échéance	21/12/2026

Certificateur(s)

CLOSER EVOLUTION · SIRET : 84452250800028

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AURUS CONSEIL ET DEVELOPPEMENT	88060540700019	Former et organiser l'évaluation
DUPRAT LUXURY LEARNING	94991574800014	Former et organiser l'évaluation
IMPACT FORMATIONS	99301985000011	Former et organiser l'évaluation
JULIEN MARTELLO	52474011500034	Former et organiser l'évaluation
PRO COMPETENCES	94189330700012	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « Réaliser un closing commercial d'un client inbound » s'adresse aux commerciaux habitués aux ventes à forte valeur ajoutée et donc à un prix élevé en face à face recherchant des compétences de vente par téléphone. (Agent immobilier, concessionnaire, ...) et aux 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.

La certification valide les compétences d'un commercial qui sait mener un entretien de vente à distance dans le cadre de vente de produits et services à forte valeur ajoutée supposant une démarche structurée avec une approche client fine dans l'analyse de ses besoins, mais aussi dans la compréhension de ses motivations pouvant aboutir jusqu'à une conclusion positive.

Une vente ne se mène pas de la même manière en fonction du niveau d'engagement du client et de son niveau d'investissement financier.

Le closing s'attache à permettre de créer des situations de vente aussi efficaces et harmonieuses dans un cadre distanciel où les parties prenantes de l'acte d'achat ne se rencontrent pas physiquement et n'ont donc pas l'ensemble des conditions pour créer un climat de confiance.

Les techniques de vente dans ce contexte particulier mais de plus en plus présent amène à devoir acquérir des compétences additionnelles pour les commerciaux confrontés à ces nouveaux modes de communication.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les prérequis sont :

- commerciaux 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 ;
- expérience professionnelle minimale requise de 1 an
- niveau de formation minimum requis 4.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de délivrance de la certification est composé de 3 membres dont :

- Un représentant de l'organisme certificateur en tant que Président du jury,
 - Deux professionnels externes à Closer Evolution,
- Soit 66% de membres externes

Base légale

Date de décision	21/12/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	21/12/2026
Date de dernière délivrance possible	21/06/2027

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://closerevolution.com/formation-au-closing-competences-en-plus/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6458/>

Où se former

Formations référencées	7
Organismes	4
Régions couvertes	3
Prix indicatif	1 600 € – 4 980 €
Durée	27 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	886
Parcours menés à terme	784
Taux d'achèvement	88 %
Période	03/2024 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	962
Montant total engagé	1 929 902 €
Coût moyen par dossier	2 006 €
Durée moyenne	35 h
Période	02/2024 – 08/2026
France compétences	93 %
Reste à charge titulaire	6 %
France Travail	1 %
Entreprise	1 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.