

Techniques de Closing

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-closing

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
MC299

CATÉGORIE
Techniques de Vente

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Surmonter ses craintes du refus et oser conclure
- Repérer et agir sur les décideurs
- Maîtriser les attitudes qui facilitent la conclusion de la vente

POUR QUI ?

- Commercial
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial
- Manager commercial souhaitant accélérer le cycle de vente de ses équipes

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Cerner les enjeux du closing

- Les enjeux pour soi
- Les enjeux pour le client
- Comprendre l'importance du closing dans le processus de vente
- Identifier ses propres freins à la conclusion
- Oser conclure

2 / Repérer et agir sur les véritables décideurs

- Repérer les parties prenantes et l'ensemble des contributeurs à la décision finale
- Définir leur rôle : prescripteur, conseiller, utilisateur, filtre, payeur...
- Cerner le niveau d'enjeu pour chacun : enjeu professionnel et personnel
- Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs

3 / Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision

- Agir sur tous les acteurs
- Repérer leurs freins possibles et agir pour les lever
- Trouver des "sponsors" chez le client
- Valider les conditions financières de l'offre

4 / Savoir quand et comment conclure une vente efficacement

- Garder la maîtrise de l'entretien
- Repérer le moment où conclure la vente

Maroc Performance

- Traiter les objections de fin d’entretien pour lever les freins
- Maîtriser les techniques de closing les plus efficaces en fonction du profil client
- Faciliter la revente en interne
- Aider le client à prendre sa décision sereinement

5 / Savoir prendre congés professionnellement

- Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client
- Respecter ses engagements, formaliser l'accord
- Rester dans le paysage du client
- Sortir "beau joueur"

Approche pédagogique

- ✔ Support Ecrit et Projection
- ✔ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✔ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✔ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✔ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✔ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MC299
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance