



Votre formation

Réaliser le closing commercial d'un client inbound

à distance avec



Présentation

Tarif formation :

2 299,00€ net de taxes

(formation seule)

**ou 1 999,00€ net de taxes (pour
l'achat d'un pack de formations)**

Délais d'accès :

Rétractation de 14 jours si
financements en fonds
personnels.

Rétractation de 11 jours ouvrés si
financement en CPF.

Inscription jusqu'à 3 jours avant le
démarrage si convention de
formation

Modalités d'accès :

accès aux vidéos
dès l'inscription validée

Prochaines sessions :

une session de formation
est organisée tous les mois



Durée de la formation :
35h dispensée sur 8 semaines*

*Ceci ne comprend pas le travail
personnel de l'apprenant.

Pré-requis

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.

1 an d'expérience et niveau 4 exigés

Un entretien préalable sera réalisé avant toute conclusion d'un contrat ou d'une convention de formation, avec les personnes souhaitant intégrer le parcours.

Formation certifiante

La formation mène à la certification enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 21/12/23 sous le numéro RS6458, détenue par Closer Evolution.

Date de décision : 21-12-2023

Date d'échéance de l'enregistrement : 21-12-2026

Date de dernière délivrance possible de la certification : 21-06-2027

Niveau de sortie : sans niveau spécifique

Possibilité de validation partielle : non

Pour tout savoir sur le taux d'obtention de la certification, le taux de présentation des candidats à la certification, merci de cliquer ici.

Pour les personnes en situation de handicap

Les personnes atteintes d'un handicap physique peuvent participer à cette formation. Les personnes sourdes, malentendantes ayant un handicap visuel, auditif, mental doivent nous consulter avant de réaliser cette formation :
hello@closerevolution.com

Un organisme de formation depuis Septembre 2020

75 % de nos élèves

affirment mieux vendre après la
formation



8,25/10

Note donnée par nos élèves sur leur
capacité à mieux gérer les objections
après la formation



8,25/10

Note qu'ils nous donnent où ils
considèrent mieux gérer les follow-up



8,25/10

Note donnée par nos élèves où ils
estiment avoir de meilleures
compétences en vente



**9,2 / 10 est la note que nos
élèves nous donnent**
pour la qualité de la formation

—
5%

Ont abandonné la formation avant la
fin du cursus (principalement par
manque de temps et/ou de
motivation).

Closing : des compétences qui ont tout pour plaire

Offre une grande liberté
géographique, de mouvement
et de choix



Secteur en pleine expansion,
notamment en matière
d'entrepreneuriat



Requiert des compétences
qui vous serviront toute votre vie



Générer des revenus confortables,
sans sacrifier votre vie de famille





Découvrez notre vidéo d'introduction au Closing :



**Prendre RDV
avec un conseiller**

Closer Evolution

Avis 220 • Excellent



ENTREPRISE VÉRIFIÉE

Pourquoi choisir Closer Evolution ?

*Le monde a évolué, et les méthodes
d'apprentissage aussi.*

*Suivre une formation 100% en ligne est
peut être pratique ...*

Mais c'est loin d'être suffisant !



278 entreprises ont recruté
des candidats chez nous
depuis Mars 2021



601 candidats ont pu trouver
leur 1ère opportunité chez nous !

Tous les stagiaires de la formation bénéficient d'un suivi personnalisé tout au long de la formation :

Accès à une plateforme de discussion

avec son groupe de stagiaire et avec son formateur attitré,

Sessions hebdomadaires

en petit groupe par visioconférence,

permettant au stagiaire d'avoir une réponse personnalisée à ses problématiques

Accès à la communauté de Closer Evolution®

et au groupe privé Circle de la formation, qui permet au stagiaire d'échanger et de collaborer avec les autres stagiaires de la formation

Grâce à notre équipe, nous restons à la disposition de nos stagiaires, même à l'issue de la formation.

Closer Evolution est donc un partenaire qui accompagne les stagiaires tout au long du développement de leur projet



Retours clients

“

Très bon organisme de formation

NK Nassima KETTANE
1 avis · FR

★★★★★ Sur invitation 13 févr. 2023

Très bon organisme de formation

Très bon organisme de formation! Ils sont tous bienveillants (des dirigeants aux coachs). J'ai trouvé ici une famille, celle de Closer Evolution (l'équipe pédagogique, mes camarades de session, les anciens apprenants). J'adore et je recommande vivement cette formation qui nous aide à faire ressortir notre potentiel et à dépasser nos capacités.

Date de l'expérience: 13 février 2023

👍 Utile · 🗨️ Partager

“

3 000€ de revenus par mois !

Que sont-ils devenus ?

Closer et spécialiste en automatisations

Thibault

6 mois + tard

CLOSER EVOLUTION

“

J'étais déjà Closer et je voulais améliorer mes compétences

HA Halim.k
1 avis · FR

★★★★★ 12 déc. 2022

Une équipe de choc

Une équipe de choc

Je suis déjà Closer et je cherchais à améliorer mes compétences je n'ai pas été déçu de l'accompagnement que ma fourni closer évolution une équipe qui est là pour qu'on avance tous ensemble chacun a son rythme et de manière ludique si vous hésitez à rejoindre l'aventure n'hésitez pas et foncez les grands changements ça commence d'abord sur soi

Date de l'expérience: 12 décembre 2022

👍 Utile · 🗨️ Partager · 🗨️ Répondre

“

Ça a changé ma vie !

CB Charlotte Bauquin
4 avis · FR

★★★★★ 24 déc. 2022

Ça a changé ma vie

Super formation, un suivi de qualité. FONCEZ ! Suite à un licenciement, je me remercie chaque jour d'avoir osé tenter l'expérience! Ça a changé ma vie. Cela fait 8 mois que j'ai terminé la formation, je suis toujours en lien avec la communauté alors que j'ai déjà un contrat. C'est vraiment une équipe en OR !

Date de l'expérience: 23 décembre 2022

👍 Utile · 🗨️ Partager · 🗨️ Répondre

Une formation complète et personnalisée

Une méthode à 360°

En plus des 20h de cours vidéos, vous avez accès à :

Un formateur attiré

pour vous accompagner tout au long de votre apprentissage
(1 session de coaching par semaine)

L'entraînement

avec une communauté avec qui vous pouvez vous entraîner

La communauté soudée et active

via un canal Télégram qui sera votre soutien pour toujours

Le réseau d'entrepreneurs

que nous mettons à votre disposition pour assurer toutes vos chances de décrocher des opportunités de Closing

De précieuses ressources en libre accès

telles que des scripts de vente, des scénarios types d'appel de vente et bien d'autres, prêts à l'emploi



3 modules complémentaires !

Avec votre formation, vous avez la garantie de faire partie du top 1% des meilleurs Closers du marché :

Comprendre la psychologie humaine

Pour vous donner une grande compréhension de leurs besoins et donc beaucoup d'assurance.

Comprendre les réflexes d'achat

Pour vous donner les bons réflexes à avoir lors d'un échange avec un prospect.

Maîtriser le script du closing

Le script de A à Z pour n'importe quel prospect : B2B et B2C. Vous comprendrez les 11 étapes en détails !

Maîtriser les étapes après le 1er appel

Relances, envoi de documentation, gérer les follow up... Ce ne sera plus un secret pour vous !

À votre rythme depuis chez vous

Formation sur 8 semaines



Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire saura :

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

Un encadrement personnalisé :

Un formateur dédié

qui vous guide pas à pas



Une équipe de dingue

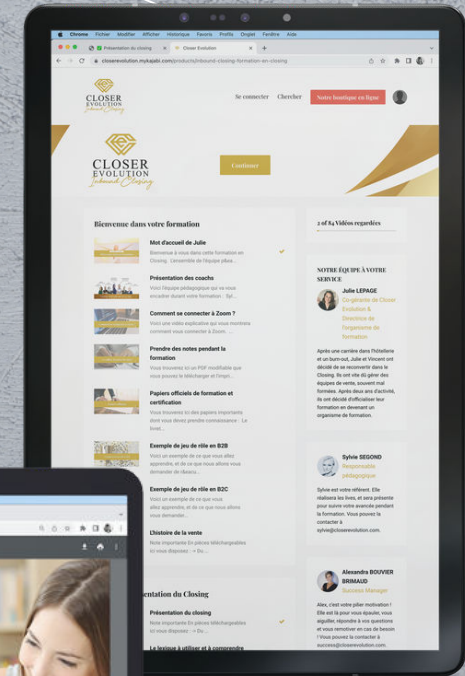
pour vous motiver chaque jour



Une plateforme de formation

accessible à vie





Méthodes pédagogiques

Cas pratiques de construction d'argumentaires et de tests par téléphone.

Chaque étape est mise en pratique sous forme de jeux de rôles et de simulations.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre :

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent à leur pédagogie au public accueilli. • Les cours sont accessibles tout au long de la formation. Un forum modéré par l'équipe pédagogique permet aux élèves d'être aidés et de s'entraider

Formation continue avec des modules, des cours collectifs, des travaux de groupe (de 5 personnes maximum), sessions avec un formateur attitré en synchrone et asynchrone, bilan final avec le formateur en synchrone

Formation 100% en ligne, accessible depuis un ordinateur et depuis partout dans le monde, 24h/24 et 7 jours sur 7.



Le dispositif de suivi et d'évaluations :

Pour assurer un suivi individuel, Closer Evolution a mis en place 2 types d'évaluation :

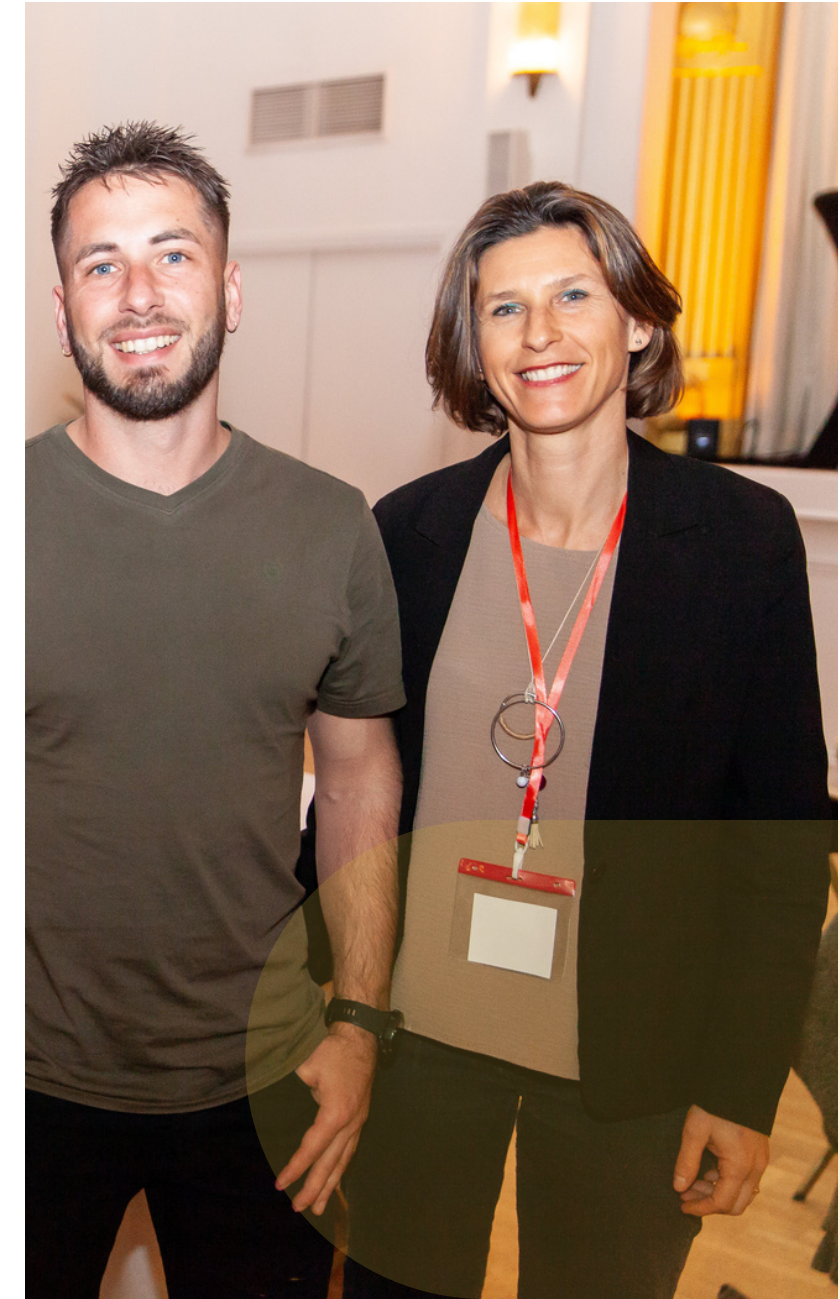
Une évaluation orale de type jeu de rôle pour valider la pratique enseignée durant la formation(*)

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Une autre évaluation leur sera transmise 6 mois après la fin de la formation pour évaluer leur satisfaction à froid.

(*) *Mise en situation dans le cadre d'un jeu de rôle sur la réalisation d'un closing commercial suivie d'un échange avec le jury d'évaluation.*

A partir d'un produit et/ou service défini (plusieurs sujets sont mis à disposition du candidat et il dispose de 10 jours pour faire son choix) le candidat réalise un closing commercial d'un client INBOUND (client informé).

Le client est joué par un membre du jury d'évaluation. Le candidat est autorisé à avoir son script de vente préparé en amont et doit envoyer une copie manuelle (scanné) au corps administratif de Closer Evolution au moins 48h avant l'évaluation. Ce document sera transmis aux membres du jury en amont de l'évaluation. Le candidat conduit son entretien de closing en respectant les différentes étapes : • La découverte du client « inbound », • L'argumentation commerciale autour du produit et/ou service défini, • Le traitement des questions techniques et spécifiques du client, • Le traitement des objections du client informé, • La conclusion de la vente.



Comment ça se passe ?

1

Validez votre inscription au téléphone

- **Un conseiller valide que la formation est ce qu'il me faut** pour atteindre mes objectifs
- **Ma Success Manager** prends contact avec moi pour m'accueillir au sein de la formation
- J'assiste à mes **coachings de groupe** avec un formateur

2

J'apprends à mon rythme

- J'ai accès à la **plateforme de formation en vidéo et à la communauté avant le début de la formation**
- J'ai accès à **3h de coaching par semaine en petit comité avec mon formateur attitré**
- **Je pose mes questions** dès que le besoin s'en fait sentir et j'obtiens toujours des réponses



Comment faire pour intégrer la formation ?


1


**CLIQUEZ
SUR LE BOUTON
JUSTE ICI**



2

CHOISISSEZ
LE CRÉNEAU
DE VOTRE CHOIX POUR
**RENCONTRER
UN CONSEILLER**

 **Equipe conseillers pédagogiques**
**/Entretien conseil pour
notre formation closing 2**

 15 min


Vous souhaitez nous parler de votre projet professionnel ? Et/ou avoir plus d'informations sur notre formation ? Prenez rendez-vous avec nous pour que nous puissions vous aiguiller au mieux dans votre reconversion.

[Paramètres des cookies](#)

**Sélectionnez la date et
l'heure**

avril 2023 < >

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Fuseau horaire
 Heure d'Europe centrale (14:20) ▾

Vous avez une question ? Un doute ?

Appelez nous au :

05 33 52 19 35

ou envoyez-nous un mail sur :

hello@closerrevolution.com



**CLOSER
EVOLUTION**

[Pour retrouver notre certificat Qualiopi, cliquer ici](#)

Closer Evolution © 2023

Informations mises à jour au 06/04/2024