Devenir closer et développer son activité

Se lancer dans la vente à distance, apprendre à transformer des rendez-vous qualifiés en clients et construire son activité de closer.

100 % à distance | Éligible CPF | Certification RS 6458 | Organisme certifié Qualiopi

Parcours accompagné

1 650 € TTC

Durée	**35 heures**
Répartition	**7 h en individuel + 21 h en direct + 7 h en ligne**
Étalement	**8 semaines**

La formation

Le closer intervient auprès de prospects qui ont déjà manifesté un intérêt pour une offre. Son rôle consiste à comprendre leur projet, vérifier que la solution leur convient et les accompagner jusqu'à une décision éclairée. Cette formation permet d'acquérir une méthode pour conduire ces entretiens à distance, présenter la valeur d'une offre et répondre aux objections.

Les participants s'entraînent sur des appels simulés, analysent leurs pratiques et préparent leur activité professionnelle. Ils construisent leur positionnement, leur offre de services et une démarche pour trouver leurs premières entreprises partenaires.

Objectifs de la formation

- Définir son positionnement de closer et sélectionner des offres et des entreprises avec lesquelles collaborer.
- Préparer et conduire un entretien de découverte pour comprendre le projet, les besoins et les conditions de décision d'un prospect.
- Présenter une offre en reliant ses bénéfices aux attentes du prospect et en vérifiant son adéquation à la situation.
- Traiter les objections, négocier dans le cadre de son mandat et accompagner le prospect vers une décision explicite.
- Organiser le suivi de ses opportunités et analyser ses résultats pour améliorer sa pratique commerciale.
- Construire son offre de services, prospecter des entreprises partenaires et préparer le lancement de son activité.

Pour qui ?

- Personnes en reconversion souhaitant s'orienter vers la vente à distance
- Futurs indépendants souhaitant proposer des prestations de closing
- Commerciaux, téléconseillers et professionnels de la relation client souhaitant développer cette pratique

Prérequis

- Être à l'aise dans les échanges oraux en français et savoir utiliser les outils numériques courants
- Disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam, d'un microphone et d'une connexion Internet stable
- Avoir un projet professionnel impliquant la vente ou le développement d'une activité de closing
- Entretien de positionnement préalable

Le programme

35 heures, sur 8 semaines. Retrouvez ici le détail des sept modules.

MODULE 1

Faire ses premiers pas dans le closing

- Découvrir le quotidien d'un closer et les différentes façons d'exercer
- Identifier les secteurs, les offres et les entreprises avec lesquels on souhaite travailler
- Apprendre à repérer une mission sérieuse et à poser les bonnes questions avant de s'engager
- Premier résultat concret — définir son positionnement et ses critères pour choisir une mission

MODULE 2

Comprendre ce qui déclenche l'achat

- Ouvrir un appel avec assurance et installer un échange naturel
- Poser les questions qui permettent de comprendre ce que le prospect veut accomplir, ce qui le freine et ce qui compte dans sa décision
- Écouter, reformuler et savoir quand approfondir
- Passer à la pratique — conduire un entretien de découverte avec sa propre trame

MODULE 3

Convaincre avec une offre qui fait sens

- Transformer les caractéristiques d'une offre en bénéfices concrets pour son interlocuteur
- Construire une présentation qui répond à sa situation, illustrer ses arguments et annoncer son prix avec aisance
- Trouver les mots pour rendre sa proposition claire et convaincante
- Passer à la pratique — présenter une offre et défendre sa valeur lors d'un appel simulé

MODULE 4

Parler prix, lever les doutes et conclure

- Travailler sur les réponses aux objections courantes comme « c'est trop cher », « je dois réfléchir » ou « ce n'est pas le bon moment »
- Comprendre ce qui se cache derrière une hésitation et adapter sa réponse
- Négocier dans les limites de sa mission, reconnaître un refus et conclure lorsque les conditions sont réunies
- Passer à la pratique — mener une conversation jusqu'à une décision claire

MODULE 5

Relancer juste et vendre mieux

- Savoir qui relancer, à quel moment et avec quel message
- Organiser ses rendez-vous et ses opportunités dans un outil simple
- Comprendre pourquoi certaines ventes aboutissent et d'autres se perdent
- Utiliser ses résultats pour améliorer ses prochains appels
- Premier résultat concret — construire son tableau de suivi et ses messages de relance

MODULE 6

Décrocher ses premières missions de closing

- Identifier les entreprises auxquelles proposer ses services
- Préparer une prise de contact qui donne envie d'échanger et présenter sa méthode avec crédibilité, y compris lorsqu'on débute
- Discuter du périmètre de la mission, des commissions et des conditions de collaboration
- Préparer les démarches nécessaires au lancement
- Passer à la pratique — construire son offre de services et simuler un rendez-vous avec un partenaire potentiel

MODULE 7

Lancer son activité et construire la suite

- Réunir ses acquis dans des simulations d'appels complets
- Recevoir un retour personnalisé pour renforcer ses points forts et corriger ses difficultés
- Finaliser ses outils, ses premières cibles de prospection et son organisation
- Repartir avec un cap — présenter son dossier d'activité et son plan d'action à 30, 60 et 90 jours

Pédagogie et évaluation

Méthodes pédagogiques

- Apports en groupe, échanges entre pairs et mises en situation avec feedback
- Séquences asynchrones guidées avant les séances en direct
- Exercices corrigés et assistance pédagogique par messagerie
- Séances individuelles de transfert au contexte professionnel

Supports pédagogiques

- Trames d'entretien
- Fiches objections
- Modèles de proposition
- Tableau de suivi commercial

Production fil rouge : un entretien de vente simulé enregistré et un dossier de suivi commercial.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial
- Exercices corrigés au fil des modules
- Évaluation finale sur un entretien de vente simulé enregistré et un dossier de suivi commercial

Critères : qualité du questionnement ; adéquation de l'offre ; traitement des objections ; clarté de l'engagement.

Restitution des acquis et des axes de progrès.

Validation du parcours

- Attestation de fin de formation précisant les objectifs travaillés et les acquis observés
- Certificat de réalisation

La certification relève d'une évaluation distincte.

Votre formateur

Commercial expérimenté en vente consultative à distance et analyse d'entretiens.

Certification

La formation prépare à la certification « Réaliser un closing commercial d'un client inbound » (RS6458), enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences. Certificateur : Closer Evolution. La certification est une évaluation distincte de la formation.

Compétences visées

- Entrer en relation avec un prospect entrant
- Élaborer l'offre
- Répondre aux questions spécifiques
- Lever les objections
- Finaliser la vente

Épreuves

- Jeu de rôle de vente à distance, suivi d'un échange avec le jury

Fiche France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6458/

Inscription et accès

Modalités d'inscription

- Entretien de positionnement
- Validation du programme
- Acceptation du devis
- Formalisation de l'inscription

Délais d'accès

14 jours calendaires à titre organisationnel, sous réserve de disponibilité et des délais liés au financement.

Accessibilité

- Étude individualisée des besoins avant inscription
- Adaptation des supports, du rythme et des modalités selon les possibilités
- Orientation vers un partenaire si nécessaire

Demande au contact OFAP : contact@ofap.fr.

Tarif et financement

Parcours accompagné : 1 650 € TTC

De nombreuses possibilités : CPF, OPCO, France Travail, Agefice, FIF-PL, facilités de paiement.

Un conseiller Ofap fait le point avec vous sur votre projet et son financement.

Contact

Téléphone : **04 83 73 40 01**

Courriel : **contact@ofap.fr**

Site : **ofap.fr**