

Conclure une vente chez un prospect difficile

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 1402396F — Mise à jour : 6 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Contenu

Objectifs

- Maîtriser une technique de vente novatrice axée sur la psychologie du client
- Parvenir à identifier une situation bloquante chez un prospect
- Parvenir à conclure une vente chez un prospect difficile

Programme

- Maîtriser une technique de vente originale en prospection commerciale basée sur la psychologie du client pour conclure une vente
- Les éléments déclencheurs de la décision : La préparation ; Le comportement ; La maîtrise des techniques de négociation
- Les 7 piliers de la méthode
- L'alternative et la découverte du frein
- La levée du frein
- La construction du « cahier des charges »
- La pré-close
- La proposition
- L'argumentation par la preuve : Les témoignages clients
- Le traitement des objections dont le prix : Méthode ACRE
- La conclusion : La mise à l'épreuve ; Le constat des résultats
- La prise de congé

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2165786	À distance	—	31/12/2025	30/12/2026
2165787	Présentiel	Plouër-sur-Rance	31/12/2025	30/12/2026

Source : GREF Bretagne #1402396F