

Le closing

Durée

Module 1 : 8 min
Module 2 : 8 min
Module 3 : 15 min
Module 4 : 25 min
Module 5 : 8 min
Module 6 : 7 min

Cible

Commerciaux BtoB

Prérequis

Aucun

Supports

Ordinateur
Mobile
Tablette

OBJECTIFS

Ce parcours s'adresse aux commerciaux qui souhaitent découvrir comment bien mener l'étape du closing et la réussir.

À l'issue du parcours, ils seront capables :

- ✓ D'identifier quand et sur quelles bases lancer leur closing ;
- ✓ D'expliquer comment mener un bon closing (posture, objections, techniques d'engagement) ;
- ✓ D'identifier quoi faire à l'issue du closing.

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- ✓ Des contenus conçus avec des experts de l'accompagnement des équipes commerciales.
- ✓ Une alternance de formats (vidéos, pages écran avec des exemples ou des invitations à la réflexion, exercices), pour favoriser la compréhension, l'ancrage et maintenir l'engagement tout au long des modules.
- ✓ Des auto-positionnements fréquents pour prendre du recul sur ses pratiques, identifier ses points forts et repérer ses axes de progression.
- ✓ Une fiche de synthèse à télécharger par module.

DÉMARCHE D'ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Parcours conçu pour faciliter l'accès au plus grand nombre : navigation au clavier possible, compatibilité avec les lecteurs d'écran, contrastes adaptés, sous-titres et scripts disponibles pour les contenus audio.

MODALITÉS DE DÉPLOIEMENT

- ✓ **FULL** : accès à l'intégralité du catalogue (+50 modules), dont celui-ci
- ✓ **START** : location du module à l'unité via notre plateforme LMS mutualisée UPility
- ✓ **FLEX** : achat du module, livraison du fichier SCORM, personnalisation possible

SOMMAIRE DU MODULE

Module 1 – Introduction

Ce module introduit le closing en expliquant :

- ses enjeux au-delà de la signature (rassurer, préparer la suite, fidéliser) ;
- les principes clés pour l'aborder sereinement.

Il permet à l'apprenant de s'autoévaluer via un quiz de positionnement, puis annonce les étapes qui seront détaillées dans la suite du parcours.

Module 2 – La négociation finale

Ce module porte sur la négociation finale lors du closing : comment gérer les objections et quelle posture adopter. Il s'ouvre sur un quiz d'autoévaluation, présente les approches face à l'objection sur le prix, puis détaille la méthode CRAC (Creuser, Reformuler, Argumenter, Contrôler) pour faire face aux objections courantes.

Module 3 – Les signaux d'achat

Ce module apprend à repérer les signaux d'achat tout au long du cycle de vente pour savoir quand lancer le closing. Grâce à une mise en situation, il permet d'évaluer sa capacité à distinguer les signaux. Ensuite, des exemples de signaux verbaux et non-verbaux sont présentés. Des repères pour envisager le closing sont également donnés.



SOMMAIRE DU MODULE

Module 4 – La formulation de l'engagement

Ce module apprend à formuler la demande d'engagement client sans pression. Il s'ouvre sur 4 mises en situation évaluant la posture actuelle de l'apprenant. Ensuite, il présente successivement plusieurs techniques pour mener à l'engagement, en invitant aussi à la mise en pratique petit à petit ou en présentant des exemples.



Module 5 – La suite

Ce module porte sur la phase post-signature du closing. Il s'ouvre sur un questionnaire pour évaluer les pratiques actuelles, puis présente les éléments à clarifier avec le client après la signature, avant d'inviter à construire sa propre feuille de route post-signature.

Module 6 – Conclusion et Quiz

Ce module clôture le parcours en synthétisant les grands principes du closing : repérer le bon moment pour l'engager, le mener avec la bonne posture face aux objections, et sécuriser la suite après la signature. Il rappelle qu'un closing réussi ne peut pas compenser un cycle commercial mal engagé plus tôt. Pour finir, le module propose un quiz de 10 questions pour évaluer les connaissances acquises sur l'ensemble du parcours.

SOMMAIRE DU MODULE

Focus : la collaboration avec l'expert



Bernard le Blanc de Cernex

Fondateur & Co-CEO • SalesScan
Executive Advisor – Operating Partner
- Sales Coach • CroisSens

Fort d'une carrière riche et variée, Bernard a eu l'opportunité de développer une expertise solide en stratégie commerciale et en développement des affaires. En tant que co-fondateur et co-CEO, il a piloté des projets innovants qui ont transformé des idées en succès concrets. Son rôle de directeur des ventes pour l'Europe lui a permis de comprendre les dynamiques complexes du marché international et de tisser des relations durables avec des partenaires clés.

En tant que conseiller exécutif et coach en ventes, il a accompagné des équipes vers l'excellence, en partageant des stratégies éprouvées pour atteindre et dépasser leurs objectifs.

Date dernière version : 21/08/2026

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?



Rendez-vous sur www.callimedia.fr



contact@callimedia.fr



+33 (0)4 67 02 10 00

Callimedia
by Bealink