



PROGRAMME NÉGO ET CLOSING

Visez le 100% de signatures en appliquant une méthode claire !

Pourquoi choisir le programme négociation et closing ?



+ 30%
de taux de closing



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

1. Parce que tous les efforts en amont (ciblage / prospection / rendez vous de découverte / construction d'offres) seront réduits à néant sans un closing gagnant.
2. Parce qu'il n'y a **pas de croissance rentable (marge) sans une négociation efficace** qui défend vos positions et la valeur de vos offres (produits ou services) !
3. Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire à votre place, avec un **programme factuel et immédiatement applicable par vos équipes**.
4. Parce que **vous n'avez plus le temps ni l'argent** pour vous lancer dans des programmes de formation trop sophistiqués qui se diluent aussi vite qu'ils sont dispensés.



des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.



des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.



des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork



Il y a un avant et après formation Uptoo.

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran



Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe !

Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



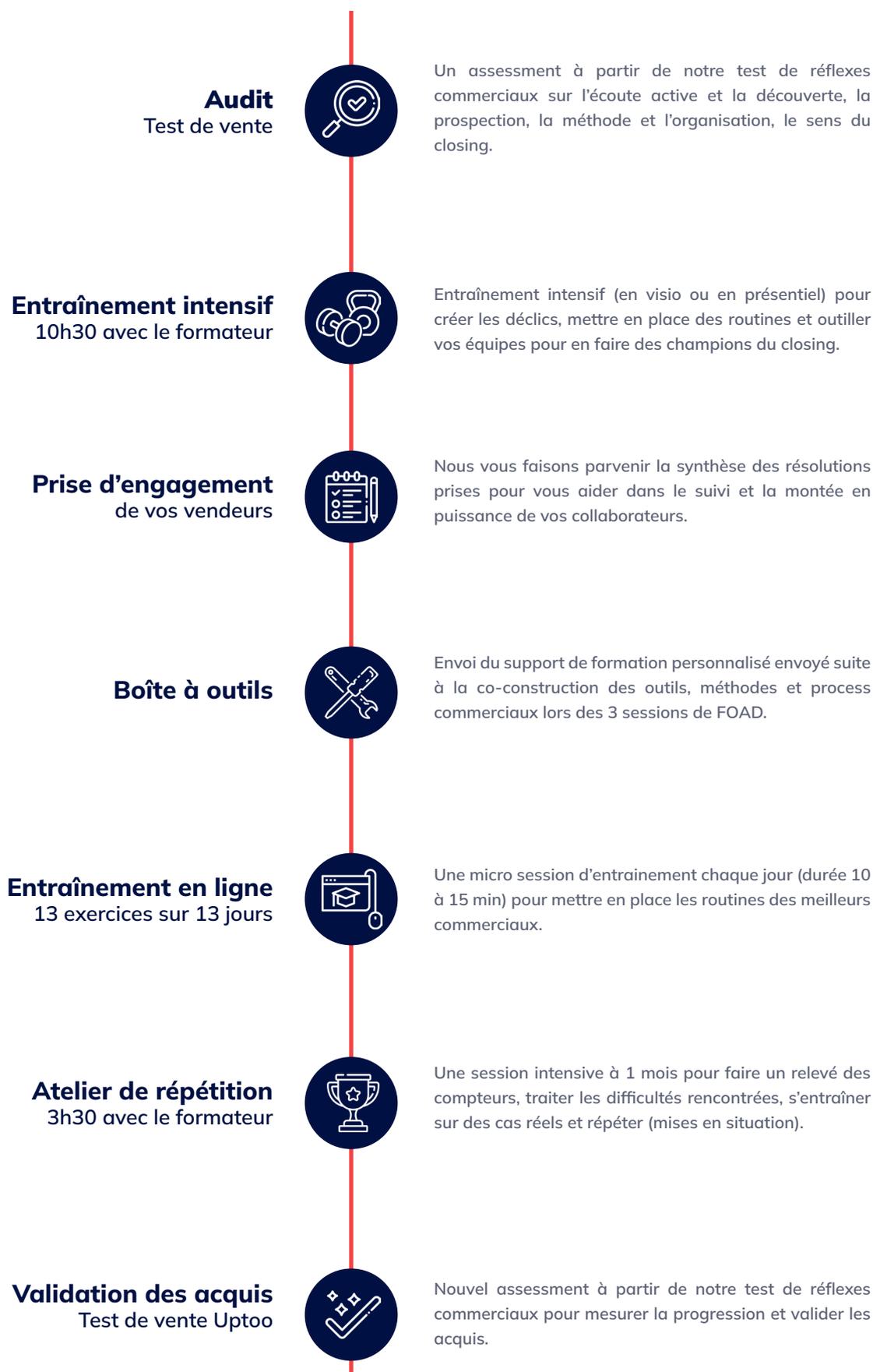
Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar



L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



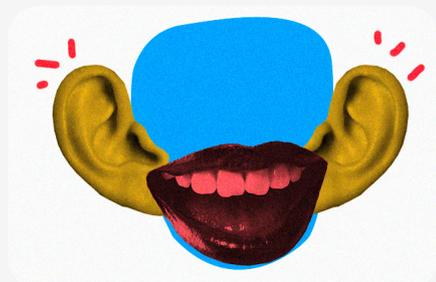
Le Programme

2 mois pour transformer vos commerciaux en champions du closing !

SESSION 1

Questionner pour bien qualifier

Analyser ses erreurs, savoir remonter aux enjeux et créer un besoin



L'entraînement

Les 8 erreurs courantes qui ont un impact direct sur vos chances de closing :

Mauvaise pré-qualification (Columbo)	Manque de préparation	Rater les enjeux, décisionnaires, échéances	Se positionner sur un deal déjà perdu
Rater la vente de valeur	Passer trop vite d'enquêteur à vendeur	Ne pas s'adapter au profil de son interlocuteur	Leadership

- Savoir **remonter aux enjeux**, comprendre les contextes et les processus de décision.
- Créer le besoin quand qu'il n'est pas formulé, **vendre de la valeur**.
- Présentation d'une **méthode infaillible pour bien qualifier une affaire**.

Tour de table & Co-construction

- Identifier / comprendre / stopper les **mauvaises pratiques** qui mènent à l'échec.
- Construire ensemble votre trame de questionnement BEBEDC personnalisée pour ne rien rater des Besoins - Enjeux - Budget - Échéances - Décideurs - Compétiteurs.

SESSION 2

Passer d'enquêteur à vendeur

Engager vers le closing, muscler son argumentaire, contourner les objections



L'entraînement

- L'étape numéro 1 d'un bon closer : la **reformulation des besoins** / enjeux.
- **Engager mes interlocuteurs** vers le closing (Techniques des ponts brûlés).
- **Vendre de la valeur** pour me faire acheter ma solution et non la vendre.
- Transformer les objections en **avantages concurrentiels**.

Mises en situation

- Travailler l'agilité de vos vendeurs pour les aider synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés pour **donner de la puissance à leur argumentation commerciale**.

SESSION 3

Bien négocier et closer ses deals

Comprendre ses interlocuteurs, maîtriser les techniques de négo et de closing



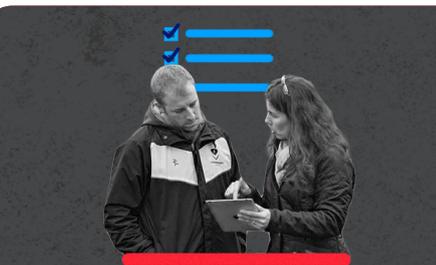
L'entraînement

- Se **fixer des objectifs** et travailler mes alternatives.
- Comprendre le profil de mon acheteur pour **adapter ma stratégie de négociation**.
- Les **10 meilleures astuces du moment** pour accélérer mon closing.
- Vaincre ma crainte du closing et **adopter la bonne posture**.
- 4 règles clés à adopter en négociation : Commencer haut - "molo sur les remises" - "winwin" - "le dernier qui parle..."

Mises en situation

- Argumenter et faire mouche avec le SONCAS.
- Défendre mes prix, mes marges et obtenir des contreparties.

SESSION 4



Atelier de répétition

Une session intensive à 1 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

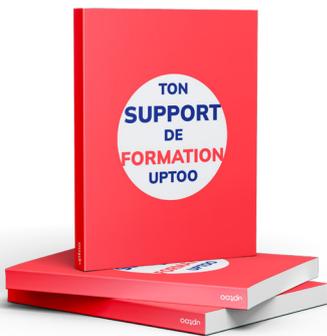
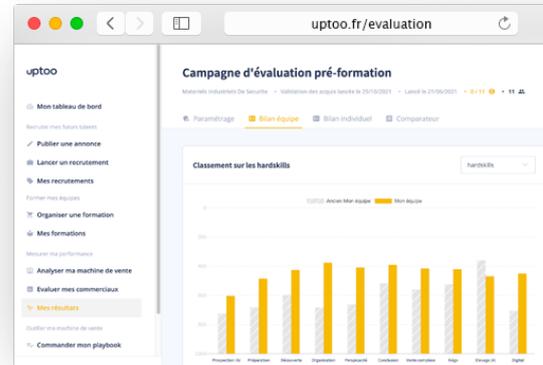
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

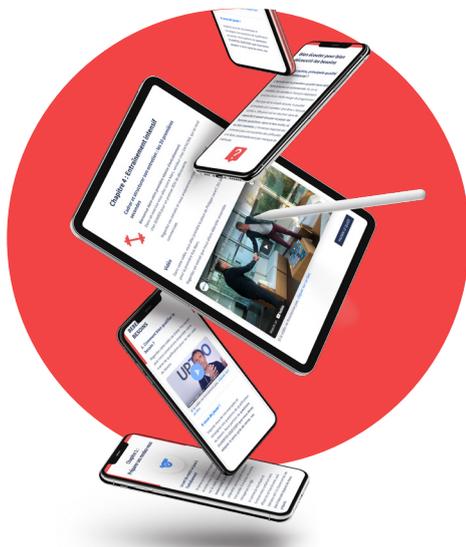
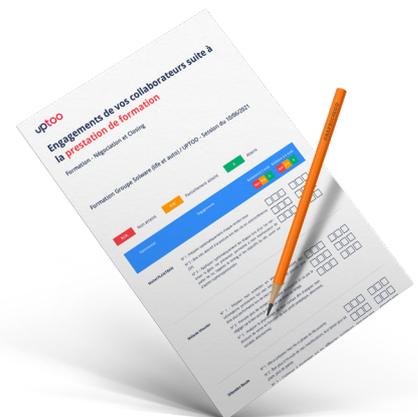


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (méthodes / astuces abordées lors de la journée) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour signer plus de nouveaux clients : la méthode, les outils, le rythme, le mental et l'entraînement.

Points forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC
- S'adapter rapidement à son interlocuteur

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- **Déramatiser** l'exercice du closing et **déclencher les bons déclics** chez vos commerciaux
- S'appuyer sur des méthodes et des outils pour prendre confiance et monter en puissance
- **Construire des routines** et des règles du jeu claires pour réussir en négociation

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation