


I'm not robot  reCAPTCHA

I am not robot!

n'aiment pas vendre, mais cela est principalement dû à un blocage psychologique. Si tu n'aimes pas vendre, mais es prêt à vaincre cette croyance limitante, le métier de closer peut te convenir. De la même manière, on va souvent te dire que pour être closer, il faut être à l'aise à l'oral. Là aussi, certains ont à l'aise à l'oral de façon innée quand d'autres ont plus de mal à s'exprimer au téléphone. Il est tout à fait possible de devenir closer, même si tu es timide par exemple.

De nombreuses formations proposent des modules pour apprendre à être à l'aise au téléphone rapidement. Ensuite, ce métier va te convenir si tu es à l'écoute et que tu as le sens du relationnel. Dans le cas où tu as du mal à tenir une conversation, ce n'est pas très grave. Car comme tu as pu le voir, un closer ne passe pas l'intégralité de son temps à parler. Par contre, il est vrai que si tu as le contact facile, cela peut être un plus pour débiter dans le closing. Le métier de closer va aussi convenir si tu aimes travailler seul. Et oui, même si tu peux être aidé ou travailler en équipe pour rédiger un script de vente par exemple, tu seras seul au téléphone lors des appels de closing. Ainsi, si tu n'aimes pas travailler seul, tu n'aimeras pas forcément ce métier. Pour finir, il faut savoir que le métier de closer peut amener une rémunération moins stable qu'un poste classique. Dans de nombreux cas, tu seras payé à la commission et par conséquent, ton salaire va varier tous les mois. Toutefois, si tu es un bon vendeur, tu pourras gagner bien plus qu'un salarié lambda. Maintenant que tu comprends mieux en quoi consiste la profession de closer, parlons chiffres. Encore une fois, il est difficile d'indiquer avec précision le salaire moyen d'un closer. Tout simplement parce qu'il y a différents statuts et que le revenu varie en fonction des missions. Cependant, grâce à diverses études et sondages auprès de nombreux closers, on peut avoir une idée de leur revenu moyen. Selon le site de recherche d'emploi Indeed, le salaire d'un closer se situe entre 35.000 et 55.000€ brut par an, primes et commissions incluses. Pour Glassdoor, le salaire tourne autour de 2250€ net par mois. Encore une fois, l'expérience va beaucoup jouer, comme pour tous les postes de salariés. En tant qu'indépendant, un closer peut espérer gagner bien plus notamment grâce à des commissions beaucoup plus généreuses. Un closer indépendant peut donc gagner jusqu'à 5000€ par mois. Par contre, il n'y a pas de garantie de revenu. C'est-à-dire que si tu n'arrives à closer aucun prospect, tu ne gagneras rien. Ainsi, soit tu choisis la stabilité avec un salaire correct, soit tu choisis le freelancing pour gagner plus, mais sans garantie de retour. À toi de voir quel statut te convient le mieux ! Désormais, tu en sais plus sur ce métier surtout s'il peut te convenir. Si tu souhaites vivre du closing, nous allons te présenter un guide en 4 étapes pour devenir closer en partant de zéro. Le closer est avant tout un négociateur et un vendeur. Par conséquent, tu devras avant d'apprendre le déroulement d'un appel de closing, te former aux principes de la vente.

En effet, la quasi-totalité des formations de closer contient un module consacré à la vente. Dans ce ou ces modules, tu découvriras les principales notions de la vente comme la réciprocité, la preuve sociale, la rareté, l'urgence et autres. Évidemment, le but n'est pas simplement d'apprendre des notions, mais de les mettre en pratique. Grâce à une formation premium, tu verras comment utiliser les grands principes de la psychologie de vente afin de mener une négociation et conclure une vente. ☐☐ Si tu souhaites te former à la vente gratuitement, sache que cela est aussi possible, mais prendra plus de temps. Afin d'apprendre à vendre, le mieux est de lire plusieurs livres dédiés à la psychologie de vente, la négociation et autres. Il existe tout un tas de livres qui te permettront même d'apprendre à créer un script de vente. À côté, on peut aussi trouver de nombreux livres en rapport avec le closing. Néanmoins, ces livres ne seront pas aussi complets qu'une formation premium. C'est pourquoi on te recommande de te focaliser sur les livres consacrés aux grands principes de vente. Voici quelques exemples de livres qu'on recommande : Vendeur d'élite - Michaël Aguilar Lève-toi et vends - Nicolas Caron Jordan Belfort, le loup de Wall Street : Vendre : Les secrets de ma méthode Vaincre les objections des clients - Michaël Aguilar La maîtrise de la persuasion : Votre attitude vaut des millions - Napoléon Hill La vente Pour les Nuls - Tom Hopkins Ne coupez jamais la poire en deux - Chris Voss De la même manière, il existe tout un tas de ressources accessibles gratuitement sur internet pour en apprendre plus sur la vente. On pense notamment aux réseaux sociaux, mais aussi aux vidéos YouTube ! Une fois que tu connais les grands principes de la vente, il est temps d'apprendre à mener un appel de closing. Tout d'abord, il faut savoir que pour transformer un prospect en client, un closer va utiliser un script de vente. Ce script détaille le déroulé d'un appel de vente du début à la fin. Sur un script de vente, on retrouve l'introduction, c'est-à-dire les premiers mots que tu vas prononcer lors de l'appel de closing. Dans cette introduction, tu vas présenter à ton prospect comment va se dérouler l'appel. Ensuite, tu trouveras les questions à poser à ton prospect. ☐☐ En fonction du script de vente, tu vas avoir des questions et affirmations à donner selon les réponses du client potentiel. Sur ce script, tu auras aussi les principales objections énoncées par les prospects ainsi que les réponses à donner. Suivre un script de vente peut paraître difficile aux premiers abords, car il y a beaucoup de possibilités et les objections/questions à poser vont différer en fonction du prospect. Cependant, si le script de vente est bien fait, tu t'y habitueras très rapidement et il sera facile de répondre aux objections. Si tu passes par une formation de closing, tu auras des appels d'entraînements avec des coachs qui sont des closers expérimentés. Lors de ces sessions, tu joueras le rôle du closer, mais aussi celui de client. De cette manière, tu pourras te mettre à la place du prospect afin de mieux comprendre son ressenti. Réaliser des appels de closing d'entraînement grâce à une formation est un véritable plus, qui te permettra d'être moins stressé pour tes premiers vrais appels de vente. Dans le cas où tu apprends le closing par toi-même, il va être plus difficile de s'entraîner.

Tu devras donc commencer directement les appels de vente sans t'entraîner avec des séances de closing fictives. Tu risques peut-être de faire des erreurs au début, mais le fait de commencer directement avec de vrais appels te fera aussi progresser plus rapidement. Autrement, tu peux demander à ton entourage de jouer le rôle du client pour t'entraîner. Ou alors, il existe des groupes d'entraide de closers, où tu pourras proposer à d'autres étudiants des séances d'entraînement. Autre point, pense bien à t'équiper des meilleurs logiciels en closing dès le départ. Cela te permettra de t'entraîner dessus, à gérer ton agenda, remplir les fiches d'information sur les prospects, etc. Ce sera un gros plus quand tu chercheras une mission en tant que freelance par exemple. Comme on te l'a dit au début, il y a une forte demande en ce qui concerne le closing. En effet, en rejoignant une formation premium, tu auras accès au réseau des formateurs. De cette manière, tu pourras rejoindre un groupe privé où de nombreuses offres d'emploi seront postées régulièrement. Les formateurs travaillent la plupart du temps avec des partenaires, ce qui leur permettra de proposer des emplois à la fin du cursus. Dans certaines formations, les élèves mettent moins de 10 jours pour trouver leur premier emploi après avoir fini le cursus ! D'ailleurs, si tu es curieux et que tu souhaites découvrir le salaire moyen dans cette profession, tu peux jeter un œil à notre article sur les statistiques dans le closing. Si tu souhaites travailler depuis ton domicile, sache que la majorité des postes de closer qui sont à pourvoir propose le télétravail. Pour te lancer en tant que closer indépendant, le plus facile sera de démarcher des infopreneurs. De nombreux entrepreneurs web cherchent des closers afin de vendre des programmes de formations high ticket. En contactant plusieurs infopreneurs, tu pourras sûrement décrocher tes premières missions. Sachant que les formations en ligne ne représentent que très peu de charges, tu vas pouvoir obtenir des commissions bien plus importantes. Ce qu'on te recommande, c'est de t'adresser aux infopreneurs dans le domaine de l'immobilier, des finances personnelles, de l'entrepreneuriat web et des cryptomonnaies. C'est dans ces domaines que le plus de closers trouvent un travail ! Voilà, tu connais désormais toutes les étapes à suivre pour devenir closer et pouvoir gagner ta vie simplement grâce à ton téléphone. Comme tu as pu le voir, il existe des formations de très bonne qualité, qui te permettront d'apprendre le closing de A à Z. Si tu souhaites vivre du closing le plus rapidement possible, on t'invite vraiment à lire notre comparatif sur les 4 meilleures formations closing. En suivant l'un de ces cursus, tu seras en mesure de vendre par téléphone, mais aussi de trouver un emploi bien plus facilement.