


Closing 2026 :
les techniques ne marchent plus





J'ai tout essayé.
L'alternative close, l'urgence,
le bonus de signature.
Mes prospects me regardent
avec un sourire poli et me disent
qu'ils vont réfléchir.

Tu veux mon avis franc?
Tes techniques marchent encore.
Mais pas dans le bon sens.

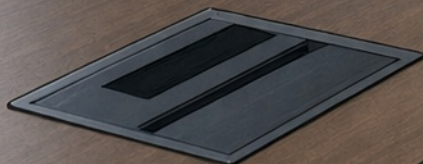
On a une promo jusqu'à vendredi. Si on signe cette semaine, je vous bloque 15% de remise.


J'adore. C'est la troisième fois cette année qu'on me sort la même promo. Et vous êtes le deuxième cette semaine.



J'ai vu vos trois concurrents. J'ai lu votre livre blanc, regardé vos vidéos, parlé à deux de vos clients. Je sais exactement ce que vous vendez et à quel prix.


(à part)
Il sait tout. Ma seule carte, c'était l'info.
Il l'a déjà.





Le problème n'est pas ta technique. Le problème c'est que tu joues au closing au dernier moment. Le closing, ça se prépare au premier rendez-vous.

Au premier rendez-vous? Mais je ne sais même pas encore s'il va acheter.



Si on devait avancer ensemble, comment ça se passerait pour vous? Qui doit valider? Quel budget? Quel calendrier?

Direct. Vous êtes le premier à me demander ça avant de me parler de votre solution.

On est d'accord sur ce constat? Si oui, la prochaine étape c'est qu'on rencontre votre DG ensemble. Vous validez?

Oui, ça tient la route. Je programme ça.



BESOINS

SOLUTIONS

BÉNÉFICES

- ANALYSE
- PROPOSITION
- DÉCISION

VALEUR

PROCHAINES ÉTAPES

Si on ne fait rien,
vous perdez combien
sur le trimestre?
J'ai calculé: à votre
rythme actuel, environ
80 000 euros de CA
non réalisé.


Quatre-vingt mille...
C'est un plein temps.
Ok, ça met les choses
en perspective.



Merci d'être là.
Je vous présente le diagnostic
qu'on a construit avec Alexandre.
Je voulais que vous l'entendiez
de sa bouche.


En fait, Laurent a raison.
On a un vrai problème
de qualification des
opportunités.





Je sens une
hésitation. De quoi
s'agit-il exactement?

Mon DG valide le
diagnostic, mais il veut
voir un cas comparable.
Un client du même
secteur.



C'est normal.
Une vente, c'est
une décision partagée.
Pas une bataille.


Vous savez ce qui
est différent avec vous?
Vous ne m'avez jamais forcé.
Chaque étape, j'avais
l'impression de décider.
Pas de subir.

DIRECTION
COMMERCIALE

La signature n'est pas une victoire.
C'est une confirmation.

Il a signé.
Sans relance, sans remise, sans technique.
Juste parce qu'on a construit le chemin ensemble.





En fait, j'ai arrêté
de faire du closing.
J'ai juste arrêté de
gêner la décision.

C'est exactement ça.
Le closing, c'est ce qui
arrive quand tu laisses
la valeur faire son travail.

