



CE SONT SOUVENT LES CLICHÉS LIÉS À LA VENTE QUI LIMITENT
LES PROFILS TECHNIQUES-COMMERCIAUX. NOTRE MÉTIER
CONSISTE DONC À CHANGER CELA POUR LEUR PERMETTRE, ENFIN,
D'ASSUMER PLEINEMENT LEUR RÔLE DE VENDEUR.

ACCOMPAGNEMENT VENTE SPÉCIALISÉ POUR LES PROFILS TECHNIQUES

Présenté par
ClozingSystem



Sommaire

| | |
|------------------------------|----|
| Assumer leur rôle de vendeur | 3 |
| Libérer nos techniciens | 4 |
| Constats marché | 5 |
| Un avantage sous-exploité | 7 |
| Contenu de l'accompagnement | 8 |
| Pourquoi ça marche | 12 |
| Bénéfices indirects | 13 |
| Format de la mission | 15 |
| Rétroplanning | 16 |
| Garanties | 17 |
| Témoignages | 18 |
| Qui suis-je | 24 |



Maxime Koziol
Fondateur

Assumer le rôle de vendeur

Assumer le rôle de vendeur est souvent inconfortable pour les profils techniques.

Non pas par incapacité, mais à cause des clichés associés à la vente : insister, manipuler, perdre en crédibilité. Ces représentations créent une distance naturelle avec un rôle pourtant central. Et cette distance a un coût direct : des décisions qui se prennent sans eux, et des ventes qui se perdent alors même que la solution est pertinente.

Dans les faits, les profils techniques vendent déjà. Ils expliquent, ils argumentent, ils conseillent. Le problème n'est donc pas la vente, mais la manière dont elle est assumée.

Faute de se reconnaître dans ce rôle, ils se réfugient souvent dans la technique ou restent en surface sur l'aspect commercial. La discussion se déséquilibre, les véritables critères de décision restent souvent dans l'ombre et le résultat de certaines ventes est lié à votre chance c'est dommage !

Assumer le rôle de vendeur ne signifie pas renoncer à son identité technique, bien au contraire.

Vendre, ce n'est pas seulement présenter des caractéristiques, c'est aussi vendre tout ce qui entoure la solution : les enjeux du moment, la perception des concurrents, les risques, les contraintes internes, la réalité de la chaîne décisionnelle.

Ignorer ces éléments revient à laisser une partie essentielle de la vente se jouer sans soi.

Un profil technique qui assume ce rôle cherche la vérité. Il questionne, il fait émerger ce qui n'est pas dit, comprend ce qui peut créer du doute ou faire perdre la vente. C'est cette posture, bien plus que n'importe quelle méthode, qui permet d'augmenter significativement les chances de signer, tout en restant pleinement technique.

Voilà la raison d'être de notre métier : **offrir à vos techniciens un avantage concurrentiel rarement exploité, en faisant d'eux de biens meilleurs vendeurs.**

Libérer nos techniciens

Même si cela est rarement exprimé à voix haute, **la vente est souvent vécue comme un poids par les profils techniques**. Une composante du rôle qui s'ajoute naturellement à la technique, mais qui peut générer de l'inconfort, des doutes ou des tensions internes lorsqu'elle n'est pas pleinement assumée.

Face à cela, beaucoup de techniciens adoptent une posture prudente. Ils s'appuient sur la technique, expliquent avec précision, entrent dans le détail. Cette approche est légitime, mais elle ne suffit pas toujours à influencer une décision. Une partie essentielle de la vente se joue en effet au-delà des caractéristiques techniques, sur des éléments plus contextuels, souvent implicites.

Le véritable déclic intervient lorsqu'ils comprennent que la technique et la vente ne sont pas opposées, **mais profondément complémentaires**. La vente ne vient pas affaiblir l'expertise, elle lui donne tout son intérêt et tout son impact ! Par expérience, nous savons qu'une fois cette prise de conscience faite, la tension disparaît. Le profil technique cesse de choisir entre vendre ou rester crédible : **il peut enfin faire les deux**. Et c'est précisément à ce moment-là qu'il se libère et peut exploiter pleinement son potentiel de vente.

EXEMPLES DE CAPACITÉS NOUVELLES

- **Sortir du réflexe de sur-détailler ce qui n'influence pas la décision**
- Aller chercher la vérité, y compris sur les freins et les doutes
- **Comprendre comment les concurrents sont perçus**
- Identifier en amont ce qui peut faire perdre la vente
- **Prendre plaisir à appuyer sur les détails techniques dont on a découvert qu'ils feront une différence radicale dans la décision finale**
- Capacité à rester calme et serein face aux informations qui ne nous arrangent pas

Constats marché



Chez les profils techniques, les freins à la vente sont **moins méthodologiques que mentales** pour supprimer le malaise.

On n'apprend pas à vendre un profil technique comme on apprend à vendre un profil commercial. Pourtant, dans la grande majorité des cas, les dispositifs de formation à la vente sont pensés par et pour des commerciaux. Ils reposent sur des codes, des réflexes et des postures qui ne correspondent pas toujours à la réalité des profils techniques.

Le décalage n'est pas lié à un manque d'intelligence ou de bonne volonté. Il est structurel. Les profils techniques raisonnent différemment, abordent les échanges avec d'autres repères et ne se reconnaissent pas spontanément dans les approches commerciales classiques. Lorsque ces méthodes leur sont appliquées telles quelles, elles sont souvent mal intégrées, peu utilisées, voire rejetées.

De plus, ce que ces approches laissent largement de côté, c'est la dimension mentale. Or, chez les profils techniques, les freins à la vente sont moins méthodologiques que mentales. Ils sont liés à des représentations, des croyances, des automatismes ou des tensions internes face au rôle de vendeur. Tant que cette dimension n'est pas travaillée, ajouter des outils ou des techniques ne permettra pas de supprimer le malaise.

C'est précisément sur ce terrain que l'accompagnement prend tout son sens : lever les blocages mentaux pour permettre au profil technique d'exploiter pleinement ses compétences commerciales.

LES PROFILS TECHNIQUES ONT SOUVENT DES BLOCAGES LIÉS À LA VENTE. PAR EXPÉRIENCE, 90% DE CES BLOCAGES SONT INJUSTIFIÉS ET MENTAUX.

Constats marché



Apprendre à mieux vendre est l'une des actions **les plus faciles, rapides et rentables** à mettre en place pour un profil technique.

Pour un profil technique, apprendre à mieux vendre est souvent plus simple qu'on ne l'imagine. Le socle technique est déjà en place : la légitimité existe. Sans compter que c'est la nouvelle dimension commerciale qui viendra donner à l'expertise technique tout son potentiel.

C'est également rapide. Faire évoluer un profil technique vers une posture de vendeur efficace prend généralement **beaucoup moins de temps que l'inverse**. La compréhension des enjeux, la rigueur du raisonnement et la capacité d'analyse sont déjà présentes. Une fois les bons repères intégrés et les blocages levés, les changements de posture se traduisent très vite dans les échanges commerciaux.

Enfin, c'est particulièrement rentable. L'impact sur les ventes est immédiat, mais surtout durable. Chaque rendez-vous, chaque échange, chaque opportunité future bénéficie de cette montée en compétence. Contrairement à d'autres actions ponctuelles, **améliorer la capacité à vendre d'un profil technique crée un effet cumulatif sur l'ensemble du cycle de vente et sur toutes les opportunités à venir**.

**AMÉLIORER LA CAPACITÉ À VENDRE D'UN PROFIL TECHNIQUE
CRÉE UN EFFET CUMULATIF SUR L'ENSEMBLE DU CYCLE DE
VENTE ET SUR TOUTES LES OPPORTUNITÉS À VENIR.**

Un avantage concurrentiel souvent sous-exploité sur les marchés techniques

Sur les marchés où les équipes de vente sont majoritairement composées de profils initialement techniques, la différenciation ne se joue pas uniquement sur le niveau technique des experts.

Dans la plupart des cas, le niveau technique entre acteurs est élevé et relativement homogène. Les écarts se créent ailleurs, dans la capacité à porter la valeur de la solution jusqu'à la décision.



**SUR CERTAINS MARCHÉS, CETTE CAPACITÉ À ALLIER
EXPERTISE TECHNIQUE ET POSTURE DE VENDEUR DEVIENT
UN AVANTAGE CONCURRENTIEL PLUS DÉCISIF QUE LA
SUPÉRIORITÉ TECHNIQUE ELLE-MÊME.**

Dans ces contextes, la compétence commerciale des profils techniques devient un levier stratégique majeur, et pourtant largement sous-exploité. Beaucoup d'entreprises investissent sur les produits, les outils ou les process, mais peu travaillent réellement la capacité de leurs techniciens à conduire une décision de vente. La technique est maîtrisée, mais son potentiel commercial reste partiellement inexploité.

Lorsqu'un profil technique sait vendre, l'impact dépasse largement la simple performance individuelle. Il gagne en influence, en crédibilité et en efficacité dans les échanges. À l'échelle de l'équipe, cela crée une différence difficilement copiable par les concurrents. Sur certains marchés, cette capacité à allier expertise technique et posture de vendeur devient un avantage concurrentiel plus décisif que la supériorité technique elle-même.

Contenu de l'accompagnement



UN ACCOMPAGNEMENT CENTRÉ SUR L'ESSENTIEL

Cet accompagnement repose sur trois piliers :

- le sur-mesure
- le mental
- les techniques de vente

Tout ne sera pas utile ni pertinent pour chaque profil. L'objectif n'est pas de dérouler un programme standard, mais d'aller chercher ce qui aura le plus d'impact pour le commercial accompagné.

Je pioche, ajuste et priorise les sujets en fonction :

- du profil
- de ce qui marche le mieux sur votre marché
- de ce que le profil n'ose pas dire à haute voix

Il n'existe aucune trame type à suivre. Le contenu de l'accompagnement évolue au fil des sessions, en fonction des nouvelles problématiques qui émergent, des résultats obtenus et des situations concrètes rencontrées.

L'objectif n'est pas de tout voir, mais de travailler ce qui créera un maximum de changement chez le commercial.

Contenu de l'accompagnement

1. PREMIERS ÉCHANGES

Echange préalable avec la direction

- Comprendre la stratégie commerciale et les objectifs réels attendus
- Identifier les enjeux business prioritaires
- Définir précisément le cadre et le périmètre de l'accompagnement

Échange préalable avec le / les profils commerciaux

- Comprendre comment le commercial fonctionne réellement sur le terrain
- Identifier ce qui fonctionnera le mieux avec son profil pour l'exploiter
- Repérer les freins concrets qui limitent aujourd'hui sa performance
- Valider sa capacité et sa volonté à s'engager dans l'accompagnement

Validation finale de la collaboration

2. PHASE PRÉALABLE AVANT LE DÉMARRAGE

Étude de marché (direction et/ou commercial)

- Clarifier la cible réelle et les priorités commerciales
- Identifier les forces, faiblesses et différenciants face à la concurrence
- Aligner le discours commercial avec le marché et les attentes clients

Construction du plan d'accompagnement sur-mesure

- Définition des leviers à travailler en priorité
- Sélection des thématiques réellement utiles au profil
- Structuration d'un plan d'accompagnement

Contenu de l'accompagnement



3. DÉROULÉ DE L'ACCOMPAGNEMENT

Phase 1 – Accompagnement intensif (3 mois)

- 2 sessions de 45 minutes par semaine
- Possibilité de passer à 3 sessions par semaine au démarrage si nécessaire

Phase 2 – Suivi et consolidation (2 mois)

- 1 session tous les 15 jours

Phase 3 – Accompagnement à la demande (2 mois)

- Sur demande

BIBLIOTHÈQUE D'AUTO-FORMATION

(Outils et supports audios, vidéos et écrits)

- **Podcasts**
- Vidéo de formation
- **Partage de la boussole de vente**
- Whatsapp
- **Création de nouveaux supports sur-mesure, si besoin**

Contenu de l'accompagnement



SUJETS ABORDÉS

L'accompagnement s'articule autour de deux axes complémentaires. Les sujets sont abordés uniquement lorsqu'ils sont utiles au profil accompagné et dans un ordre qui peut évoluer au fil des sessions.

Travail mental & posture commerciale

- Confiance opérationnelle et légitimité dans le rôle commercial
- Gestion de la pression des objectifs et des enjeux business
- Gestion du rejet, des refus et des échecs commerciaux
- Discipline, régularité et rigueur dans l'action quotidienne
- Capacité à rester engagé dans la durée, même dans les phases creuses
- Responsabilisation et prise de décision
- Passage à l'action et constance dans l'exécution
- Capacité à prendre du recul et à analyser ses performances sans complaisance
- Alignement entre posture, discours et réalité terrain

Techniques de vente

- Prospection : méthodes, messages, organisation et constance
- Structuration et utilisation efficace du CRM
- Phase de découverte : questionnement, écoute et qualification réelle des besoins
- Construction d'une argumentation claire, différenciante et orientée valeur
- Traitement des objections sans les contourner
- Techniques de closing adaptées au contexte et au profil du client
- Structuration complète du cycle de vente
- Amélioration du taux de transformation et du pilotage commercial

Pourquoi ça marche ?

À expertise équivalente, la différence se fait sur la capacité à vendre. Un profil technique à l'aise avec la vente transforme plus d'opportunités, non pas en promettant davantage, mais en orientant plus efficacement la décision du client.

La crédibilité ne se joue pas uniquement sur la maîtrise technique. Face aux décideurs, un profil capable de structurer les enjeux, de poser le cadre et de parler décision renforce naturellement son poids et son influence.

Un discours plus clair et mieux structuré permet de sortir du détail **pour aller vers la valeur.** La technique est hiérarchisée, mise en perspective, et reliée aux enjeux business réels du client.

Libérés des clichés commerciaux, **les profils techniques cessent de se brider.** Ils assument pleinement leur rôle, gagnent en confiance et peuvent enfin aller chercher le cran d'après dans leur performance commerciale.

Bénéfices indirects

Cycles de vente raccourcis

Un profil technique capable d'identifier rapidement les enjeux, les freins et la réalité de la chaîne décisionnelle évite les allers-retours inutiles et accélère naturellement le processus.

Fini les pertes par manque de conviction

De nombreuses opportunités se perdent non pas pour des raisons techniques, mais par manque de conviction au moment clé. Un profil technique qui assume pleinement la vente sécurise la décision et réduit significativement ce risque.

Plus d'engagement

Lorsque les profils experts se sentent à l'aise et légitimes dans la vente, leur engagement augmente. Ils ne subissent plus cette dimension du rôle et peuvent s'y projeter durablement, ce qui contribue directement à leur fidélisation.

L'ultra clarté. Au service de valeur.

Lorsque l'expertise technique est portée par un discours clair et orienté valeur, la différenciation devient immédiatement perceptible.

Vos prospects comprennent plus vite ce qui vous distingue, et pourquoi votre solution mérite d'être choisie.

**DANS UN MONDE TECHNIQUE, SAVOIR VENDRE
FAIT UNE DIFFÉRENCE RADICALE**

Format de l'accompagnement

3 mois d'accompagnement, 2 sessions par semaine de 45 min.

Externe

Être externe change tout.

Comme un enfant qui entend parfois mieux un message lorsqu'il ne vient pas de ses propres parents, un commercial peut recevoir, entendre et intégrer des vérités difficiles quand elles sont portées par un tiers neutre.

Cette position **permet d'aborder ce qui est délicat, sensible ou politiquement compliqué à traiter en interne**, sans enjeu hiérarchique ni filtre.

Tranchant

Nous ne tournons pas autour du pot. Quand un sujet est important, il est abordé quoi qu'il arrive.

Il n'y a **pas de pirouette possible pour l'éviter**, ni de discours confortable pour le contourner.

Individuel

Le mental est, **par nature, individuel**. Les doutes, les peurs, les blocages et les auto-sabotages ne se vivent jamais en groupe.

Pour travailler efficacement, j'ai besoin d'entrer dans l'intimité de ce que le commercial pense réellement, **de ce qu'il n'ose pas dire ailleurs**. Ce niveau de profondeur ne se fait pas en collectif.

Confidentiel

L'entreprise s'engage à ne pas s'immiscer dans le contenu des échanges.

C'est cette liberté totale qui me permet de travailler à **un niveau de profondeur auquel personne n'a accès en interne, souvent même le commercial**.

Rétroplanning

PHASE 1 Maintenant

EN DISCUTER AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD !

C'est à dire :

- Avant que votre commercial meurt à petit feu
- Pendant qu'il cherche un autre poste, ailleurs
- Avant qu'il décide de quitter l'entreprise
- Avant qu'il s'encroute jusqu'au point de non retour
- Avant que la flamme ne s'éteigne pour de bon
- Avant de perdre la confiance de votre profil

PHASE 2 Travail

Avant le démarrage :

- Echange avec la direction
- Echange avec le commercial
- Etude de marché
- Création du plan d'accompagnement sur mesure

Démarrage officiel

3 mois d'accompagnement, 2 sessions de 45 min par semaine.

PHASE 3 Suivi

Suivi post-accompagnement

- 1 session tous les 15 jours pendant les 2 mois après la fin de l'accompagnement
- Puis session à la demande si besoin pendant les 2 mois qui suivent

Une offre sans risque. Pour tester.

et se rendre compte de l'impact.

Garantie N°1

Echange préalable avec le commercial avant de démarrer quoi que ce soit. **C'est lui qui à le dernier mot sur notre collaboration.** Ni vous, ni moi.



Garantie N°2

Etude de démarrage offerte. J'ai besoin de comprendre les particularités de votre marché et pour cela, une étude de marché est réalisée **avant même la première session.**

Garantie N°3

Les 15 premiers jours sont offerts.
Si vous changez d'avis et que vous
ne souhaitez pas poursuivre, **vous**
ne nous payez pas.

Garantie N°4

Vous arrêtez quand vous le souhaitez, à chaque début de mois, sans justifications. Nous connaissons l'impact de notre travail.

Témoignages

UN BON RÉSUMÉ



Dorian
Technico-
commercial senior

Maxime nous accompagne depuis février 2022, il est vraiment à part dans son approche : pragmatique d'abord, **oubliez les concepts classiques de la vente vus et revus.**

Doté d'une réelle culture de l'impact, du résultat avec une rigueur incroyable (la rigueur, tout ce que l'on aime pas dans le commerce mais finalement tellement efficace).

Maxime nous fait travailler différemment avec efficacité et organisation et ça marche. Notre équipe est reboostée à fond et les résultats sont là avec de très belles perspectives .

Les promesses sont au rendez vous pour peu que l'on joue le jeu et que l'on accepte de se remettre en question.

Pour ma part, +20 ans de commerce en IT, je lui ai fait confiance, je ne regrette pas du tout et **me demande pourquoi je n'ai pas travaillé comme cela plus tôt.**

Je recommande vivement, vous avez deviné. Au plaisir d'échanger."

Témoignages



Voilà 6 mois que l'accompagnement est terminé. **Il n'y a pas 1 jour où je n'utilise pas ce que j'ai appris, et où je n'ai pas à le transmettre.** En termes de performances, je chasse des comptes autrement plus complexes aujourd'hui, avec une aisance toute différente, et ca se voit immédiatement sur le résultat.

Joshua - Commercial confirmé

Une super expérience que je recommande à tous les commerciaux qui souhaitent progresser par un accompagnement **innovant, ludique et surtout humain.**

Florian - Commercial Grand Compte

Maxime a coaché l'un de mes commerciaux avec un style unique : direct, percutant et efficace. **Son approche sort des sentiers battus et a provoqué un vrai déclic.** Un coaching qui bouscule – dans le bon sens du terme. Je recommande vivement.

Fabien - Directeur commercial

Grâce à sa pédagogie, ses conseils avisés et sa capacité à '**mettre les choses sur la table**', Maxime m'a permis de décrocher une quarantaine de rendez-vous en quelques semaines qui ont déjà commencé à porter leur fruit/euro. Le coaching n'est jamais une partie de plaisir car il demande de se remettre en cause et challenger son ego, **grâce à la bienveillance de Maxime, j'ai pu relever le challenge** et avancer sereinement vers mon objectif. Un grand merci à lui.

Laurence - Commerciale Senior

Nous avons confié à Maxime Koziol le coaching de notre équipe commerciale, et force est de constater qu'une approche individuelle de qualité peut faire évoluer un commercial tant sur le plan professionnel que personnel ! **Maxime a une méthode bien à lui, qu'il adapte à chaque profil en fonction des points à travailler.** On note de réels changements suite à son accompagnement.

Romain - Directeur commercial

A tous ceux qui cherchent **une formation hors du commun et qui n'ont pas peur de lâcher leurs idées préconçues**, il saura faire de vous un meilleur commercial.

Nora - Commercial

Témoignages



Grâce à son approche personnalisée, il s'est adapté à mes besoins et a su déceler les points précis où je pouvais m'améliorer, **me permettant de dépasser mes objectifs** et de mieux gérer mes interactions avec les clients. Sa capacité d'écoute est exceptionnelle, et il sait poser les bonnes questions pour nous faire avancer dans nos réflexions et trouver nos propres solutions, toujours avec la vérité !

Tony - Commercial

J'imaginais une version scolaire, sûrement du vu et du revu, mais pas du tout !! La méthode est surprenante de vérité. Alors, même si vous êtes débutant, Maxime vous apportera confiance en vous et vous fera grandir !

Julie - Commercial Grand Compte

Formation très enrichissante : revue des méthodes de travail, organisation, mentalité, conseils et mise en situation professionnelle. **Une approche vraiment différente de toutes celles proposées**, beaucoup moins scolaire et personnalisée.

Fanélie - Business Development

Maxime est une personne brillante, avec **un état d'esprit de guerrier** qui va totalement avec son métier. Il a su travailler avec nous d'une main de maître, c'est un excellent coach et formateur.

Lucas - Chef d'entreprise

L'approche ClozingSystem **nous a énormément aidé ! Résultats : des commerciaux motivés cherchant à exploser leurs objectifs.**

Mohamed - Directeur commercial

La méthode fonctionne incontestablement et semble revêtir un caractère universel. Au-delà de cela, mes échanges avec toi **m'ont permis de me révéler sans craindre d'affronter la réalité.** Tu as très vite capté mes points faibles. Patient, persévérant et avec une réelle empathie, tu m'as aidé à en faire des forces.

Laurent - Commercial Terrain

Tu as permis **le véritable coup de fouet que j'avais pas réussi à mettre en place**, et tu m'as permis de me concentrer à 400% sur mon travail en évitant ce qui n'était pas prioritaire.

Agathe - Directrice

Témoignages



Des idées et des compétences de tout premier plan. Lucide, concret, il va droit au but et sait analyser vos besoins. **En clair, une valeur sûre.**

Bernard - Chef d'entreprise

Pas de blabla, direct, clair et dynamique. **Grâce à lui, j'ose enfin !** Juste merci.

Isabelle - Commerciale

Vous avez pour habitude de vous entourer des meilleurs ? Alors Maxime est la bonne personne pour vous accompagner dans votre développement commercial.

Guillaume - Chef d'entreprise

Je pense surtout que tu viens d'une autre planète ! Sans rire, tu as dû énormément bosser pour pouvoir nous transmettre tout ça aujourd'hui.

Anne-Sophie - Manager commerciale

Une très belle expérience, un accompagnement juste exceptionnel, cela m'a apporté aussi bien sur le plan pro que perso. Les 3 mois de formation ont vraiment changé ma vie, et **cela s'est vite vu par toute mon équipe !**

Nisrine - Senior Business Development

J'ai désormais une approche différente de la vente. Basé sur la sincérité et le dépassement de soi, le travail de Maxime vous fera tomber toutes les barrières. **En un mot, RAF!**

Joakin - Responsable Commercial

Profil sénior, j'avoue que je doutais que le coaching axé sur le développement commercial puisse modifier mes façons de faire. **Et bien je me trompais !** Maxime est enthousiaste, dynamique, positif, attentif. Il a su mettre au goût du jour mes pratiques professionnelles dans un climat de pure détente, mais toujours avec professionnalisme. Je recommande vivement !

Régis - Commercial Senior / DGA

Une approche sur-mesure et professionnelle à partir d'**une méthode et d'outils éprouvés**. Des mises en situation, des entraînements. Et toujours avec bienveillance, dynamisme et sourire.

Véronique - Chef d'entreprise

Témoignages



Sincère, droit, attachant, simple, clair, précis et **tellement efficace qu'il me faudrait plus de quelques lignes pour évoquer son aide.**

Frédéric - Chef d'entreprise

Très proactif, direct, pas de détour pour aller droit au but, ambiance perçue par les équipes.

William - Chef d'entreprise

A mon sens, pour les jeunes talents qui se cherchent, **il est incontournable.**

Jacques - Chef d'entreprise

Pédagogue, farceur par moments **mais d'un professionnalisme à couper le souffle.** Cela a été une bouffée d'air frais de croiser ton chemin.

Josh - Directrice commerciale

Ce fut un réel plaisir, dynamique, bienveillant, souriant. Un grand merci pour ce coaching **qui me servira tout au long de ma carrière professionnelle.**

Bryan - Commercial

Super expérience ! **Une approche totalement innovante qui marche**, son message "top 1%" n'est clairement pas une pub !

Walid - Key Account Manager

Une formation à distance de qualité, **un grand nombre de supports papiers, vidéos, podcasts ...** c'est un plongeon la tête la première dans le monde de la vente !

Sarah - Commerciale terrain

L'approche Clozing System est très professionnelle autant qu'humaine. Les formations proposées sont orientées "Terrain", pragmatiques, **rigoureuses et modélisantes.**

Nicolas - Dirigeant

J'ai gagné des années d'expérience en quelques mois de collaboration, un homme attachant qui nous a fait bosser dans la bonne ambiance et **qui ne se prend pas au sérieux, mais diablement efficace.**

Jérôme - Commercial Terrain

Témoignages



Excellent formateur/coach/prof ... on appelle ça comme on veut. **En tout cas le résultat est là, ainsi que la méthode de prospection qui est efficace.**

Aurélien - Chef d'entreprise

Maxime est un vrai pro ! Il allie à la fois la stratégie commerciale aux méthodes qui fonctionnent aujourd'hui. Quand en plus s'ajoutent de réelles convictions et **un vrai sens qu'il donne dans l'aide apportée à ses clients.**

Leslie - Chef d'entreprise

Au-delà d'être un expert dans son domaine, **Maxime ne compte pas son temps** pour vous permettre d'atteindre vos objectifs.

Jocelyne - Chef d'entreprise

Avec Maxime, c'est **du pur bonheur**. Il est rare de rencontrer un prestataire réunissant autant de qualités : impliqué, compétent, sympathique !

Stéphane - Chef d'entreprise

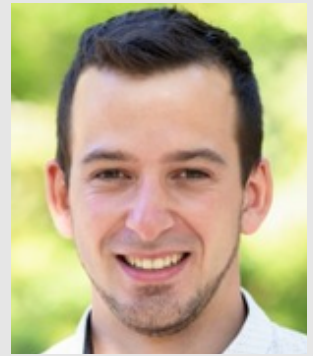
Maxime est quelqu'un qui va vous faire aimer la vente, si si ! Très à l'écoute, il a été complètement impliqué jusqu'à ma réussite et **en plus un vrai plaisir de travailler avec lui !**

Mélanie - Chef d'entreprise

Si tu n'étais pas intervenu à temps, je pense que je serais partie. Aujourd'hui, ça change tout !

Brenda - Commerciale

Qui suis-je ?



Maxime Koziol

MA EFFICACITÉ VIENT DU TRYPTIQUE SUIVANT :

- UNE COMPRÉHENSION FINE DES MÉCANIQUES MENTALES
- UNE COMPRÉHENSION FINE ET TRÈS CONCRÈTES DES TECHNIQUES DE VENTE
- UNE COMPRÉHENSION FINE DU MONDE PSYCHOLOGIQUE DANS LEQUEL NAVIGUE UN COMMERCIAL

Cela fait près de dix ans que j'exerce ce métier, et presque quinze ans que je travaille au quotidien avec des profils commerciaux, dans de nombreux secteurs.

J'ai formé et accompagné une centaine de profils, et piloté des équipes de vente allant jusqu'à 45 personnes à l'âge de 26 ans. Mais ma véritable expertise ne vient pas uniquement de là.

Elle vient d'un parcours atypique car **tout ce dont je parle ici, je l'ai construit avant tout ... pour moi.**

Ayant moi-même un profil très émotionnel, proche de ce que l'on appelle aujourd'hui les profils HPI, j'ai longtemps connu des résultats irréguliers malgré de solides compétences en technique de vente et des formations en pagaille.

Ce fut le parcours du combattant pour parvenir à lisser mes performances et mieux me maîtriser. Heureusement, c'est très tôt que j'ai compris que le mental était le véritable levier. J'ai donc passé **des années à chercher seul des réponses dans un monde oublié des programmes de vente.**

Et surtout, je me suis rendu compte que j'étais loin d'être le seul : nous sommes si nombreux dans ce cas !

J'ai alors travaillé le sujet du mental en profondeur, pendant des années, et **je continue de le faire** car c'est un atout qui s'entretient au quotidien.

Après tout ce temps, je sais comment pense un commercial, là où il se ment, là où il esquive, et surtout ce qui permet de le libérer réellement. J'ai ainsi accompagné des commerciaux moins bons que moi, aussi bons, et même bien meilleurs, **vers des niveaux de performance autrefois impossibles pour eux.**

Ma particularité est triple : une compréhension fine des mécaniques mentales, des réalités très concrètes des techniques de vente mais aussi du monde psychologique dans lequel navigue les commerciaux.

Ici, pas de pirouette possible : je connais toutes les esquives que les commerciaux utilisent et exploitent. C'est cette triple compétence qui fait l'originalité de mon approche, et de mon profil.

Mon combat est simple : libérer les commerciaux pour redonner à la vente ce qu'elle mérite – des professionnels plus sereins, plus solides, **à nouveau heureux de faire face aux obstacles inhérents au métier de vendeur** et donc bien plus performants.

Grâce au mental.

Parlons-en.

**AUJOURD'HUI, NOUS VOUS PROPOSONS L'APPROCHE
LA PLUS AVANCÉE — ET LA PLUS SINCÈRE
SUR LE MENTAL APPLIQUÉ À LA VENTE EN FRANCE.**

Le mot de la fin

Faisons simple pour rester efficace. Le mot de la fin serait pour nous plutôt une question à vous poser sincèrement pour en **imaginer l'impact potentiel sur certains de vos profils.**

**SI CERTAINS DE VOS PROFILS TECHNIQUES
ÉTAIENT DE BIEN MEILLEURS VENDEURS, QUEL
SERAIT L'IMPACT SUR VOS VENTES ?**





www.clozingsystem.com

contact@clozingsystem.com

**L'UN DES RARES SPÉCIALISTES EN FRANCE SUR
L'ACCOMPAGNEMENT MENTAL POUR LES PROFILS COMMERCIAUX**