

Améliorer le closing

Objectifs :

Savoir utiliser les informations recueillies pour conclure
 Détecter le moment d'adhésion
 Argumenter avec conviction
 Trouver les leviers qui font la différence

Programme :

Repérer les enjeux de la conclusion

- ✓ Les enjeux pour soi
- ✓ Les enjeux pour le client
- ✓ Identifier ses propres freins à la conclusion : autodiagnostic
- ✓ Oser conclure

Mobiliser le client vers la conclusion de la vente

- ✓ Proposer une solution en termes de bénéfice-client
- ✓ Maîtriser les tactiques de d'argumentation et de gestion des objections
- ✓ Vendre commence quand le client dit non
- ✓ Les 4 situations émotionnelles qui démobilisent le commercial
- ✓ Savoir présenter son offre : l'importance de la courbe besoin/risque
- ✓ Savoir aborder le prix sereinement en préparant le changement de référentiel : du prix vers la valeur

Réussir le closing en face-à-face

- ✓ Garder la maîtrise de l'entretien
- ✓ Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- ✓ Repérer le moment où conclure
- ✓ Traiter les toutes dernières objections
- ✓ Utiliser des techniques pour faciliter le closing
- ✓ Faciliter la revente en interne
- ✓ Aider le client à prendre sa décision sereinement

Agir après la conclusion

- ✓ Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client
- ✓ Respecter ses engagements formaliser l'accord
- ✓ Rester dans le paysage du client, même en cas de non-décision

Code : A124

Durée : 1 jour

Prix : 495 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

13 mars
 15 mai
 03 juillet
 18 septembre
 12 décembre

En distanciel :

Durée : 1 session de
 0.5 jour et 1 heure de
 coaching individuel

Prix : 390 € HT

Liste des dates :

Mars : 27 matin
 Mai : 26 après-midi
 Octobre : 13 matin
 Décembre : 15 après-midi

Public concerné :

Dirigeant, manager,
 personnel à vocation
 commercial ou en
 contact avec la
 clientèle

Intervenants :

Spécialiste de la
 relation client

Pré-requis :

Première expérience

Techniques

d'animation :

Alternance de théorie
 et de pratique.
 Exercices individuels
 et collectifs.
 Retour d'expériences.
 Echanges.
 Mises en situation.
 Etudes de cas.
 Entraînements.
 Jeux de rôles.