

# Améliorer le closing

## Objectifs :

Savoir utiliser les informations recueillies pour conclure  
 Déetecter 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.