

Améliorer son 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 : A 043

En présentiel :

Durée : 1 jour

Prix : 495 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

6 février

3 avril

7 juin

11 septembre

20 novembre

En distanciel :

Durée : 1 session de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 390 € HT

Liste des dates :

Mars : 29 matin

Mai : 24 après-midi

Octobre : 11 matin

Décembre : 16 après-midi

Public concerné :

Commercial,
 responsable
 commercial ou toute
 personne en lien avec
 le client

Intervenants :

Commercial - relation
 client - vente - centre
 d'appels

Prérequis :

Avoir déjà réalisé des
 ventes

Techniques
 d'animation :

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