

# TECHNIQUE DE CLOSING : CONCLURE UNE VENTE AVEC SUCCÈS

Commerce - Vente

## OBJECTIFS

- Déterminer les blocages qui posent problème au moment du closing
- Comprendre les principaux cas d'échecs au moment de la conclusion
- Repérer et agir sur les décideurs
- Oser conclure

## PROGRAMME

### Détectez le bon moment pour conclure

- Détecter les signaux d'achat et le moment idéal pour inviter votre interlocuteur à conclure
- Les erreurs les plus fréquentes lors de la conclusion
- Identifier le bon moment pour conclure
- Quels sont les signaux d'achats qui montrent que votre prospect est prêt à conclure

### Osez conclure

- Chasser la peur de conclure pour prendre l'initiative de conclure la vente !
- Les techniques pour conclure la vente
- Éliminer les blocages pour bien conclure

### Les accélérateurs de conclusion

- Travailler la valeur ajoutée de votre solution
- Les techniques avancées pour accélérer la prise de décision de votre prospect
- Lever les blocages à l'achat
- Les principes psychologiques qui font passer le client à l'achat
- Les déclencheurs décisionnels dans la vente

### Améliorer votre taux de closing

- Les techniques de relances intelligentes en cas de blocages
- Comment conclure en douceur (sans faire de forcing)

### Prenez congés avec aisance

- Savoir prendre congés de votre interlocuteur
- Les techniques de verrouillage pour éviter les désistements
- Les informations indispensables à recueillir avant de se quitter
- Sécuriser l'accord et positiver quel que soit l'accord final

## LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

> **Modalités pédagogiques** : Mises en situation - Appui sur des cas concrets - Ateliers

> **Modalité d'évaluation** : Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

 Attestation de compétence

Réf: DCOF27



## DURÉE

1 jour



## PRÉREQUIS

Aucun



## TARIFS

À partir de 322€ HT/stagiaire



## INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



## PUBLICS

Vendeurs, managers d'équipes, responsable de ventes, etc....

## Les + !

> Découverte de techniques concrètes pour augmenter votre taux de closing facilement

> Conseils personnalisés donnés par le formateur à chaque participant