

BOOSTER VOTRE CLOSING DE VENTE GRÂCE AUX MEILLEURES MÉTHODES D'EXPERT


1 jour

MAXIMISEZ VOS RÉSULTATS DE VENTE

PROGRAMME DE LA FORMATION

LE CLOSING SE PRÉPARE : LES FACTEURS QUI FAVORISENT LE CLOSING

- › Une excellente connaissance de l'actualité du client et de son secteur d'activité
 - identifier les informations pertinentes concernant l'actualité de votre client
 - identifier les informations pertinentes concernant le secteur d'activité du client
 - comment utiliser ses informations au moment du closing

Cas pratique client / prospect

- › Une découverte basée sur une approche émotionnelle
 - l'impact de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
 - comment utiliser l'intelligence au moment du closing

Identifier l'impact de l'approche émotionnelle sur la prise de décision du client / prospect

- › Une argumentation persuasive (convaincre versus persuader)

Identifier les arguments persuasifs

- › Une excellente connaissance comportementale de votre client / prospect
 - identifier le fonctionnement comportemental de votre client
 - mettre en avant une posture d'adaptabilité pour mieux conclure
 - comment mettre en œuvre l'adaptabilité à l'occasion du closing

Identifier les comportements types des clients / prospects

FORMULER UN CLOSING EFFICACE

- › La proposition directe
- › L'alternative orientée
- › La synthèse centrée client
- › L'affirmative interrogative

Jeux de rôles : s'entraîner à conclure une vente

OBJECTIFS

Préparer son closing en intégrant les facteurs de réussite.
Formuler un closing efficace.
Réussir son closing.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain. Les méthodes et outils indispensables pour conclure une vente.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émergence et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 030 € HT - Réf : MPC-CLOV

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
le 17 mai 2024

Paris Montparnasse :
le 12 novembre 2024

