L'art du closing

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
1 jour / 7 h

Référence :
MAN-LAR-0151

Public :
Toute personne souhaitant transformer les ventes. Aider le client à prendre une décision. Accélérer le cycle de vente Faire objecter les clients, lever les « non dits ».

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
A l'issue de la formation, les participants maîtriseront les techniques nécessaires pour obtenir l'accord du client.

Pré-requis :
La nécessité de renforcer l'efficacité de la force de vente. Faire le lien avec les autres étapes de la vente.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :
Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Les principes fondamentaux de l'entretien de vente

Les grands principes

L'entonnoir et les « oui » successifs

Le déroulement de la vente

2. Le closing

Le principe du closing

Les bonnes pratiques de « l'art du closing »

Vaincre ses inhibitions et ses peurs

Gérer les hésitations du client

Gérer le client fuyant

3. Traiter les objections liées au closing

Le closing du « je vais réfléchir »

Le closing de la vente perdue

Les allers et retours découverte/closing

Lever les objections non exprimées

4. Gérer les différentes issues

Le deuxième rendez-vous

La « non vente »

Après l'accord sur la commande, gérer les inquiétudes du client

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 24/07/2023