

Les Techniques de Closing

Maîtrisez l'art du closing pour conclure vos ventes avec succès.

Finançable

OPCO

2 jours

Présentiel ou distanciel

1 479 €^{HT}

Niveau : Fondamental

Objectifs

- Comprendre les différents types de closing et leurs applications.
- Maîtriser les techniques de closing traditionnelles.
- Appliquer des stratégies de closing basées sur la psychologie de l'acheteur.
- Mettre en place un processus de closing étape par étape.
- Utiliser des techniques de closing stratégique pour conclure des ventes complexes.

Pour qui ?

Professionnels de la vente, commerciaux, et toute personne impliquée dans des processus de closing.

Prérequis

Avoir suivi une formation de base en vente ou posséder une expérience équivalente.

Programme

1 - Compréhension des Différents Types de Closing

- Exploration des diverses approches de closing.
- Identification du type de closing adapté à chaque situation.
- Compréhension des nuances entre le closing doux et le closing fort.
Études de cas : exemples de situations de closing réussies.

2 - Techniques de Closing Traditionnelles

- Utilisation du «Alternative Choice Close» et du «Assumptive Close».
- Maîtrise du «Summary Close» et du «Urgency Close».
- Techniques de closing basées sur la gestion des objections.
Entraînements pratiques : simulation de scénarios de closing traditionnels.

3 - Closing à l'Aide de la Psychologie de l'Acheteur

- Compréhension des motivations d'achat.
- Utilisation de techniques de persuasion basées sur la psychologie.
- Création d'une connexion émotionnelle pour faciliter le closing.
Jeux de rôle : application des techniques psychologiques dans le closing.

4 - Closing par Étapes

- Développement d'une stratégie de closing étape par étape.
- Utilisation des signaux d'achat pour guider le processus de closing.
- Gestion des objections à chaque étape du closing
Exercices pratiques : mise en œuvre d'un closing progressif.

5 - Closing Stratégique

- Adaptation du closing à la personnalité du prospect.
- Utilisation de la méthode «Puppy Dog Close» pour créer le besoin.
- Techniques de closing dans les négociations complexes.
Études de cas : exemples de closing stratégique réussis.