

Booster votre closing de vente

Modalité : Présentiel

Durée : 1 jour (7 h)

Tarif : 1 600 € HT

Effectif : 12 participants maximum

Délai d'accès : Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier les facteurs qui contribuent à réussir votre closing
- Formuler un closing efficace
- S'entraîner à réussir votre closing

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les facteurs qui favorisent le closing
- Acquérir les bases du closing
- Comprendre le closing efficace

■ PUBLIC VISÉ

- Commerciaux Responsables commerciaux

■ PRÉREQUIS

Connaitre les bases des entretiens de vente

■ CONTENU DÉTAILLÉ

Une excellente connaissance de l'actualité du client et de son secteur d'activité 1234 **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Savoir identifier les informations pertinentes concernant l'actualité de votre client
- Savoir 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 **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- L'impact de l'intelligence émotionnelle dans la prise de décision
- Comment utiliser l'intelligence au moment du closing
- Atelier : Comprendre l'impact de l'approche émotionnelle sur la prise de décision du client / prospect

Une argumentation persuasive (convaincre vs persuader) **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Identifier les arguments persuasifs

Une excellente connaissance comportementale de votre client / prospect **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Comprendre le fonctionnement comportemental de votre client
- Savoir mettre en avant une posture d'adaptabilité pour mieux conclure
- Comment mettre en œuvre l'adaptabilité à l'occasion du closing
- Atelier: Identification des comportements types des clients / prospects

La proposition directe

L'alternative orientée

La synthèse centrée client

L'affirmative interrogative **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Mises en situation: s'entraîner à conclure une vente

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Cas pratiques
- Mises en situation

■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation
- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

■ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse handicap@changingup.fr. Référent handicap : Marc Fazio.

■ MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.