

# Les techniques de closing

-Référence: **CV-66**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Surmonter ses craintes du refus.
- Repérer et agir sur les décideurs.
- Oser conclure.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Commercial, ingénieur commercial, technico-commercial. Manager commercial souhaitant accélérer le cycle de vente de ses équipes.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **Repérer les enjeux de la conclusion**
  - Les enjeux pour soi.
  - Les enjeux pour le client.
  - Identifier ses propres freins à la conclusion : autodiagnostic.
  - Oser conclure.
- **Identifier le groupe de décision**
  - Repérer tous les contributeurs à la décision finale.
  - Définir leur rôle : prescripteur, conseiller, utilisateur, filtre, payeur...
  - Cerner le niveau d'enjeu pour chacun : enjeu professionnel et personnel.
  - Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs.
- **Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision**
  - Agir sur tous les acteurs.
  - Repérer leurs freins possibles et agir pour les lever.
  - Trouver des 'sponsors' chez le client.

- Valider les conditions financières de l'offre pour éviter l'entrée en négociation.
- **Réussir le closing en face-à -face Garder la maîtrise de l'entretien.**
  - Préparer la conclusion dès le début de l'entretien.
  - Repérer le moment où conclure.
  - Traiter les toutes dernières objections.
  - Utiliser des techniques pour faciliter le closing.
  - Faciliter la vente en interne Aider le client à prendre sa décision sereinement.
- **Agir après la conclusion**
  - Utiliser ses émotions pour communiquer avec le client.
  - Respecter ses engagements, formaliser l'accord.
  - Rester dans le paysage du client, même en cas de non-décision.
  - Savoir sortir 'beau joueur'.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc