

> Savoir conclure



Objectifs :

- Dépasser l'appréhension de conclure
- Trouver les instants favorables à une bonne conclusion
- Apprendre à gérer son stress lors d'une conclusion de vente



Public :

- Tous négociateurs et vendeurs amenés à conclure des affaires



Contenu :

- Rappeler les différentes phases d'une vente
- Poser des points d'ancrage lors de l'entretien
- Chercher des accords intermédiaires entre deux phases de négociation
- Favoriser la prise de décision finale
 - le bon moment
 - le passage à l'acte
 - minimiser les risques
 - rassurer l'interlocuteur sur la décision à prendre
 - déterminer le poids de chaque décideur dans une décision multi-interlocuteurs
- Situer le moment et conclure
 - gérer les réactions du client
 - créer un climat de confiance
 - les mots pour aider à conclure
- Sortir des blocages lors de la conclusion
 - faire du stress votre allié
 - identifier les freins de l'acheteur
- Gérer la sortie de l'entretien

Méthode pédagogique :

Apports théoriques - Apports méthodologiques

Analyse de l'expérience

Jeux de rôles

Mises en situations et analyse vidéo

Durée :

2 jours

Prix nets :

en intra-entreprises : 2 280 €