Conclure une vente

OBJECTIFS

- Conclure une vente
- Gérer l'indécision des prospects/des clients et provoquer la décision

PROGRAMME DE LA FORMATION

Conclure efficacement une négociation

- Garder la maîtrise de l'entretien
- Préparer la conclusion dès le début de l'entretien
- Repérer les moments et les signes pour conclure
- Traiter les toutes dernières objections
- Aider le client à prendre sa décision sereinement
- Utiliser les accélérateurs de décision pour conclure plus vite et plus souvent
- Suivre l'accord et anticiper son éventuelle renégociation

Adopter les bons réflexes 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
- Mettre en œuvre une stratégie de fidélisation

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

La conclusion représente le moment décisif où se joue le succès ou l'échec de tout processus commercial, mais beaucoup de vendeurs échouent à franchir cette étape cruciale. Cette formation révèle les techniques pour garder la maîtrise de l'entretien et préparer la conclusion dès les premiers instants de l'échange. Les participants apprennent à repérer les signaux d'achat, traiter les dernières objections et utiliser les accélérateurs de décision pour conclure plus rapidement. Cette expertise transforme les rendez-vous en contrats signés et optimise drastiquement le taux de transformation commercial.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com