

Efficacité commerciale

Techniques de closing commercial

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCEFF-CLOS | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills › Développement commercial › Efficacité commerciale



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Maîtriser les principales techniques de closing pour obtenir rapidement une signature
- Lever les objections au closing pour finaliser vos ventes
- Mener la phase de closing commercial efficacement.

Niveau requis

Maîtriser les techniques de ventes.

Public concerné

Toute personne pratiquant des ventes, commerciaux, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, directeurs des ventes.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentations de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

Préparer son closing pendant la vente

- Repérer ses propres freins à la décision
- Identifier les motivations d'achats
- Argumenter avec la méthode CAB / SONCAS
- Comprendre l'organisation et identifier les décideurs
- Influencer le groupe de décision

Entrer dans la phase de closing

- Repérer le moment opportun pour amorcer le closing en sachant reconnaître les signaux d'achats
- Adopter une attitude positive
- Lever les derniers freins et répondre efficacement aux objections
- Accompagner le client à prendre sa décision

Utiliser les techniques de closing

- Pratiquer l'écoute active
- Dresser le bilan pour clarifier le discours commercial
- Travailler la valeur ajoutée de votre solution
- Maîtriser les techniques de closing
- Sécuriser l'accord et conclure

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- Ateliers : détecter le bon moment pour conclure, construire une fiche CAB / SONCAS
- Jeux de rôle

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud
- Evaluation formative (quiz) permettant de valider les compétences acquises

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)