Zola Développement

Le closing

Intervenant : Frédéric GIMENES

Le programme “ Closing “

Zola Développement

Savoir rebondir sur le refus client.

Interagir rapidement par des techniques de questionnement appropriées

Thème **01**

Les signaux d’achats pour passer au closing.

Comment les reconnaître et les comprendre par la communication verbale et non verbale

Thème **02**

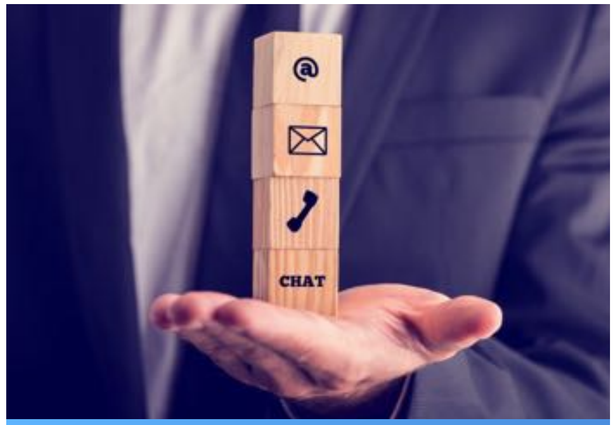
Les objections de fin d’entretien.

Sincères et non sincères, comment les traiter.

Thème **03**

Le programme “ Closing “

Zola Développement



Ne jamais laisser le vide !

Savoir poursuivre la relation après l’entretien (la conclusion)

Thème **04**

La logique coopérative.

Passer d’une activité transactionnelle à une approche relationnelle

Thème **05**

La reformulation.

S’assurer d’une bonne compréhension des besoins. Lever les freins et les croyances par des questions courageuses

Thème **06**

Le programme “ Closing “

Zola Développement

Identifier et anticiper le profil indécis

Rassurer, adresser le bon message pour un closing réussi.

Thème **07**

Savoir revenir sur son argumentation commerciale

Revenir sur ses atouts et enchanter votre prospect par un bénéfice supplémentaire

Thème **08**

Jeux de rôles par des mises en situation pratique

Atelier