

## SAVOIR CONCLURE UNE VENTE

### Objectifs :

Ne plus rater vos ventes.  
Savoir engager un client arrivé à maturité. Accroître le chiffre d'affaires.

### Niveau & Public

Négociateurs débutants et confirmés.

### Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

### Programme (9h00 – 18h00)

1. Pourquoi est-il difficile pour certains de conclure ?
  - Les causes majeures de l'échec
  - Les freins et les craintes de l'acheteur
  - Positiver son discours et développer l'assertivité
  - Les principaux écueils à la conclusion
2. La conclusion se prépare à l'entretien de découverte :
  - Anticipation des objections finales au R1
  - Accélération de la prise de décision
  - Comment amener le client à s'engager immédiatement et éviter les visites quantitatives ?
3. Les 5 conditions pour conclure la vente :
  - Le client a le désir de posséder le produit
  - Le client a le pouvoir de décision
  - Le client a compris la contre partie globale
  - Le client peut justifier de sa décision
4. Les signaux d'achat :
  - Verbaux : de l'importance de l'écoute
  - Comportementaux : de l'importance de l'observation
5. La technique pour engager le client :
  - Les différentes méthodes de conclusion
  - Sécuriser le client
  - Que faire en cas d'échec ou quand la décision se fait attendre ?
6. Savoir répondre aux objections finales :
  - Méthodologie de traitement d'une objection :
    - « On veut réfléchir »
    - « On veut négocier le prix, vos honoraires »
    - « On veut en voir d'autres », etc.
7. Confrontation de la décision :
  - La loi SRU et le délai de réflexion
  - Le suivi post-signature : le téléphone, le courrier de félicitation, la lettre témoignage
  - Le bilan d'occupation : rendre l'acquéreur prescripteur, le fidéliser et l'inciter à faire d'autres affaires