

## La conclusion commerciale Réf : COFC002

### Évaluation qualitative de fin de stage Formation délivrée en présentiel ou à distance

#### Objectifs de la formation :

Améliorer ses performances commerciales  
Acquérir des automatismes et réflexes  
Surmonter ses craintes du refus  
Repérer et agir sur les décideurs  
Oser conclure

#### Durée de la formation :

14 heures

#### Niveau requis pour la formation :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis  
Une première expérience dans la vente permettra de retirer encore plus de profit de la formation.

#### Public concerné :

Toute personne ayant une mission commerciale

#### Les + de la formation :

Parcours de « form'action », les stagiaires sont formés et accompagnés dans la mise en pratique immédiate de la formation dans leurs contextes professionnels  
Questionnaire positionnement initial  
Nombreux exercices pratiques et repris dans une dynamique de groupe positive et exigeante  
Echanges de bonnes pratiques et astuces  
Mise en pratique immédiate des techniques proposées  
Une formation en groupe de 10 personnes au maximum

#### Contenu de la formation :

1/ Repérer les enjeux de la conclusion	Trouver des « sponsors » chez le client
Les enjeux pour soi	Valider les conditions financières de l'offre
Les enjeux pour le client	pour éviter l'entrée en négociation
Identifier ses propres freins à la conclusion :	4/ Réussir le closing en face à-face

## La conclusion commerciale Réf : COFC002

Autodiagnostic

Oser conclure

2/ Identifier le groupe de décision

Repérer tous les contributeurs à la décision finale

Définir leur rôle :

– prescripteur, conseiller, utilisateur, filtre, payeur...

Cerner le niveau d'enjeu pour chacun : enjeu professionnel et personnel.

Repérer les éventuelles alliances et jeux de pouvoir entre acteurs

3/ Agir sur le groupe de décision pour accélérer la décision

Agir sur tous les acteurs

Repérer leurs freins possibles et agir pour les lever

Garder la maîtrise de l'entretien

Préparer la conclusion dès le début de l'entretien.

Repérer le moment où conclure

Traiter les toutes dernières objections

Utiliser des techniques pour faciliter le closing

Faciliter la revente en interne

Aider le client à prendre sa décision sereinement

5/ Agir 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 Savoir sortir « beau joueur ».

### Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou à distance (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 œuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs PC, tablettes, connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur.

**Tarif :** Consulter le catalogue de notre site web [www.acco-form.fr](http://www.acco-form.fr) ou sur mon compte formation