

# CONCLURE UNE VENTE

## Public/Pré-requis

Commerciaux et technico-commerciaux maîtrisant les phases de prospection, de découverte et de négociation, souhaitant maîtriser les techniques de conclusion.

## Objectifs

- Repérer le bon moment pour conclure.
- Maîtriser les techniques de conclusion.
- Oser passer à la conclusion.
- Conforter sa vente et contractualiser les accords.

**Durée**  
1 jour

### Pédagogie

Débriefing de situations vécues.  
Apports techniques et méthodologiques.  
Mises en situation filmées puis analysées.  
Chaque stagiaire construit son propre plan de progrès.

### Validation

Attestation de formation

### Formateur

E.DERVILLE : Forte expérience de responsable commercial, spécialiste en communication et formateur-consultant en vente.

## Programme

### Se préparer mentalement à la conclusion

- Etre à l'affût des « feux verts » du client,
- Adopter une attitude confiante et rassurante,
- Avoir en tête les enjeux, les objectifs et les limites de la négociation,
- Rester centré sur les bénéfices pour le client,
- Scénariser la phase de conclusion.

### Amorcer la conclusion

- Détecter les « feux verts » du client et proposer de conclure,
- Provoquer la conclusion grâce à différentes approches,
- Traiter les objections résiduelles,
- Rétablir un climat favorable et faire une synthèse positive,
- Faire dire à nouveau « oui ».

### Conclure

- S'affirmer et faire preuve de flexibilité et d'adaptation,
- Plusieurs techniques de conclusion (bilan, contrepartie, alternative, sortie feinte, conclusion présumée,...),
- S'engager et faire s'engager son interlocuteur,
- Aboutir à une conclusion réelle (billetterie, commande, contrat...),
- Rassurer et préparer la suite pour consolider sa vente,
- Tenir ses engagements.

[www.promeo-formation.fr](http://www.promeo-formation.fr)