

• La conclusion d'une vente en rendez-vous physique •

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Identifier la notion de feux verts et de signaux d'achats d'un prospect ou client
- Connaître les techniques de conclusion et les utiliser à bon escient

ORGANISATION

Durée : 1h30

Support : Visio-formation via plateforme Zoom

Public : Tous publics (Groupe de 2 participants)

Pré - requis : Aucun

Pourquoi participer à cette formation ?

Je souhaite progresser sur la conclusion d'un entretien de vente en face à face physique et utiliser des techniques ou phrases incitatives pour finaliser la commande ; ou je ne me sens pas forcément à l'aise sur cette phase de la vente et repousse la signature à un rendez-vous suivant ; ou je constate que je me fais souvent prendre des parts de marchés parce que je n'ose pas conclure directement une vente au premier rendez-vous. Des solutions concrètes, une méthodologie, des phrases clés vous seront proposées pour... passer à l'action après cette formation.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1) Feux verts et signaux d'achat

- ✓ La conclusion, phase sensible d'un entretien
- ✓ Les raisons des hésitations (pour le client ou le technico-commercial)
- ✓ La définition de feux verts et/ou signaux d'achat
- ✓ Repérer les phases de réflexion des phases d'acceptation chez votre (vos) interlocuteur(s)
- ✓ Savoir analyser les postures physiques et déceler des éléments déclencheurs de décision
- ✓ Garder l'initiative et la maîtrise de l'entretien à l'approche de la conclusion

2) Des feux verts à la conclusion

- ✓ Les erreurs les plus fréquentes
- ✓ Les techniques de conclusion : directe, alternative, intermédiaire, conditionnelle etc.
- ✓ Utiliser la bonne technique pour faciliter la transformation
- ✓ La notion d'accélérateur de vente (offre, temporalité etc.)
- ✓ L'importance de ma posture physique
- ✓ Passer à l'action pour aider le client à prendre sa décision
- ✓ Rester dans la relation avec le client même en cas de refus ou de décision reportée
- ✓ Savoir préparer l'avenir et programmer une prochaine rencontre (salons, rv physique, appel après une livraison etc.)
- ✓ Rester concentré(e) pour faire face aux objections de dernière minute

• La conclusion d'une vente en rendez-vous physique •

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques **expositive et active**. Elles impliquent les participants en les rendant acteurs de leur progression. Parmi les exercices ou techniques pédagogiques proposés (non exhaustif) :

- Analyse de postures physiques (photos avec bonnes et mauvaises postures)
- Mises en situation d'entretien en (binôme) phase de conclusion
- Carte heuristique des techniques de conclusion
- Tableau de post it pour évaluer les pratiques des participants



Les plus de la formation :

- Utilisation de la plateforme Zoom
- Un appui sur les retours d'expériences de nombreux technico-commerciaux dans leurs pratiques
- Préparation des futurs rendez-vous concrets des participants
- Création test d'un padlet pour l'entreprise ayant pour but de regrouper tous les documents après la formation (livrable formateur et outils créés en cours de formation)

Evaluation des acquis formation :

- Quizz final en ligne (sous format word ou via lien à remplir)
- Emargement individualisé et évaluation de la qualité de la formation sous format en ligne (Durée estimée 5 mn)