



LA TECHNIQUE DU CLOSING EN MAGASIN - AC11

Objectifs de la formation

Traiter les objections tarifaires pour conclure en favorisant la continuité de la relation commerciale

Objectifs pédagogiques

Savoir présenter son argumentaire et défendre ses objectifs de marge de manière convaincante

Type de formation

Actions d'acquisition, d'entretien et de perfectionnement des connaissances

Public visé

Salarié en activité

Nombre de stagiaires

8 participants par sessions

Méthode

Les participants acquièrent les techniques et les méthodes pédagogiques de transmission des savoirs. Alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques. Face à face pédagogique interactif établi dans le souci de répondre aux attentes individuelles et collectives

Durée

21 heures

Dates

Inter : consulter votre planning en ligne

Intra : Quand vous voulez

Contenu de la formation

Le closing

Les méthodes d'un closing réussi :

- Les mots
- Les attitudes
- La prise de décision

Les différents types de conclusion :

- Conclusion directe
- Conclusion implicite ou alternative
- Conclusion intermédiaire
- Conclusion conditionnelle
- Conclusion faire désirer
- Conclusion de la balance

Le traitement de la relation client en fin de vente :

- L'analyse et la réponse aux objections
- Préparation des offres tarifaires
- La fidélisation du client
- Démarche positive en toutes circonstances

Outils

Vidéo projecteur, livret stagiaire et jeux de rôle.

L'évaluation

Evaluation formative par mise en situation, QCM, étude de cas

La validation

Attestation descriptive de formation

Prix de la session

Intra : 3150.00€

Inter : 480.00€

+ INFOS

Pour toute information et inscription

Florence KRECINA

f.krecina@filea.eu

03 88 15 58 65