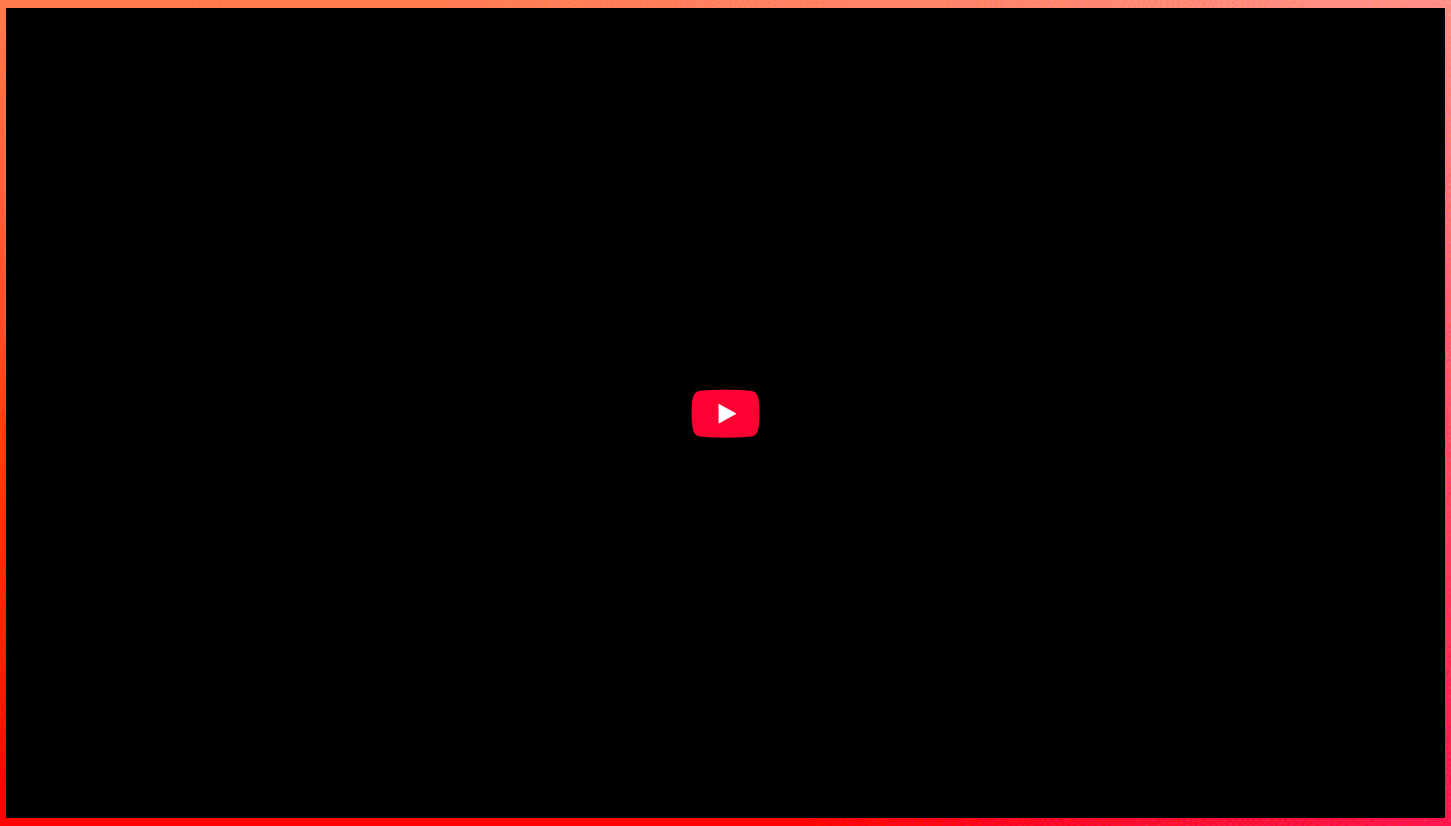
skillsday

Formation Closing

Apprenez à conclure vos entretiens de vente avec succès et engagez votre prospect dans une solution grâce à cette formation Closing.



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

- Adapter leur communication en toutes circonstances
- Apprendre l'art de la vente transactionnelle et ses outils
- Adopter la bonne posture lors d'une vente complexe

Programme de la formation

Introduction

- Découvrez votre formation digitale disponible sur tous les supports
- Faites le point sur vos objectifs avant de commencer

Les lois de la communication

- Opposition, confirmation et justification : découvrez les freins d'une bonne communication
- Travaillez les deux postures du vendeur : empathie et courage
- Pensez et parlez positif pour influencer votre interlocuteur dans le bon sens
- Travaillez la technique de l'écoute des mots et révisez avec un jeu

La vente transactionnelle

- Créez de l'intimité avec votre client et engagez-le vers un accord
- Anticipez toutes les réactions de votre prospect et repérez les encouragements qu'il vous envoie
- Testez-vous avec un quiz et une mise en situation

La vente complexe

- Adaptez votre posture et essayez le « Stop Selling »

Challenge final

- Montrez votre niveau en remportant le challenge final et obtenez votre certificat

- Maîtrisez les 4 étapes pour closer votre rendez-vous
- Mettez-vous en situation pour vous entraîner
- Retrouvez l'essentiel de votre formation dans les fiches mémo et répondez à un sondage pour donner votre avis

Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles

La durée

45 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue

skillsday

Skillsday est un organisme qui a pour mission de moderniser et digitaliser la formation en entreprise pour former, vraiment !

06 81 89 28 99

hello@skillsday.com