

<p style="text-align: center;">Conclure une vente - Technique de closing</p>	<p>Durée : 0,5 jour</p> <p>Prix : 265,00€</p>
<p>Objectifs :</p> <p>Défendre ses marges Savoir conclure une vente et obtenir un engagement client</p> <p>Programme:</p> <p>Définir son prix de vente Règles de présentation du prix La relativité du prix Zones de flexibilité et zones interdites « Vendre son prix » et traiter les objections</p> <p>Repérer ses alliés Adapter sa stratégie à un client, un prospect Identifier le circuit de décision Repérer le décideur final</p> <p>Savoir conclure Saisir le bon moment pour conclure : les "feux verts" de la conclusion Engager le client à l'achat Verrouiller la suite à donner et les engagements mutuels</p>	<p>Public concerné : Tout public</p> <p>Lieu : À déterminer</p> <p>Pré-requis :</p> <p>Technique d'animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d'expériences . Jeux de rôles