

5 méthodes efficaces pour réussir un closing de vente.

Tous les derniers mercredis du mois, retrouvez l'Info'graph aloha qui vous apporte toutes les données et conseils pour votre développement commercial.

Prenez les commandes de votre échange commercial en invitant votre prospect à **conclure la vente**.



Calculer votre taux de closing :

$$\frac{\text{Nombre de prospects signés}}{\text{Nombre de prospects rencontrés}} \times 100$$

Les étapes du closing :

- 1.** Présentation de la proposition commerciale suivi d'un échange avec le prospect pour **établir une relation de confiance**.
- 2.** Conclusion de la vente avec **signature de contrat**.
- 3.** Le post-closing : **suivi du client** pour assurer une satisfaction client maximale.

44%

Taux de closing moyen des entreprises



57%

Taux de closing moyen pour les entreprises les plus efficaces

5 techniques pour conclure une vente

1. La proposition directe

Interrogez le client en phase de closing sans perdre de temps et sans détour : soyez direct, amenez-le à signer le contrat !

2. La fausse alternative

Donnez l'illusion du choix au travers d'une formulation simple. Au final, les 2 propositions conduisent au même résultat : la réalisation de la vente !

3. L'affaire conclue

Après avoir levé les points bloquants et objections commerciales, projetez le client dans l'utilisation de votre produit/service pour lui permettre de visualiser tous les bénéfices qu'il va en tirer. Grâce à cette méthode, accélérez la prise de décision par anticipation.

4. Le bilan

Synthétisez l'ensemble de vos arguments clés et les bénéfices pour votre futur client. Refixez ses objectifs et ses priorités en prouvant que votre solution répond parfaitement à ses attentes. Accompagnez-le dans sa réflexion et faites lui prendre conscience des bénéfices qu'il pourrait tirer de votre solution. Le bilan est un bon moyen de récapituler tous les points positifs et fera très certainement pencher sa décision en votre faveur !

5. Transformer le client en vendeur

Demandez à votre prospect de vous soumettre les éléments qui vont permettre de le convaincre. C'est un bon moyen de récolter des informations qui vous permettront de répondre aux mieux à ses attentes et de proposer une offre qui l'intéresse réellement. Si vous êtes en mesure de lui apporter satisfaction sur ses différents points, il ne peut pas vous contredire et sera à l'écoute.

Chiffres clés - source : techniquesdeventes.com
lentrepreneurenous.com.

