**6 Techniques de Closing pour**

**Savoir conclure une Vente !**

Vous avez du mal à [savoir conclure la vente](http://www.technique-de-vente.com/closing-quand-comment-conclure-la-vente/) ?

Découvrons 6 [*techniques de closing*](http://www.technique-de-vente.com/closing-conclure-une-vente/) pour conclure plus de ventes !

jà le cas.</div></div>

Nous avons vu quel est le moment propice pour une conclusion efficace : *quand conclure la vente ?*

Voyons maintenant **COMMENT conclure une vente efficacement !**Car soyons francs, une fois les signaux d’achat détectés, il faut stopper [*l’argumentaire de vente*](http://www.technique-de-vente.com/comment-ameliorer-ses-ventes-grace-a-une-argumentation-efficace/) et résister à *l’effet de sur argumentation (*c’est l’un des[*5 pièges de la vente*](http://www.technique-de-vente.com/voici-5-erreurs-fatales-dans-la-vente/)*).*

C’est le moment précis de reprendre les commandes de l’entretien commercial en **invitant le client potentiel à conclure la vente**.

Pour cela, il existe bon nombre de [*techniques de vente*](http://www.technique-de-vente.com/formation-commerciale-vente-negociation/formation-closing-conclure-une-vente/) mais nous allons être sélectif…

**6 techniques de Closing testées et éprouvées.**

Voici des techniques de vente qui restent simples et efficaces en fonction de votre niveau commercial…

**1.Proposition directe.**

Rappelez-vous l’image de l’arbre à fruit qu’il convient de secouer tout en douceur afin de vérifier si le fruit est mûr. Au lieu de sonder la branche, c’est le client que vous allez interroger sans passer par 4 chemins.

Exemple commercial : « *Je vous propose maintenant de passer commande ?* » ou bien « *Et si nous concrétisions point par point ? Qu’en dites-vous ?*»

**2. Technique de la fausse alternative.**

Il s’agit de donner l’illusion du choix à travers une formulation simple. Ce qui conduit au même résultat : **la réalisation de la vente !**

Exemple commercial : « *Préférez-vous le modèle blanc ou le noir ? Avec options ou sans options ? Souhaitez-vous régler en 3 fois ou bien au comptant ?*»

**3. L’affaire conclue.**

Comme son nom l’indique, il s’agit de projeter le client potentiel dans la l’utilisation du produit ou service, ou encore dans sa possession. Ceci afin d’accélérer la prise de décision par anticipation. Il faut bien évidement que tous les points bloquants aient été levé au préalable…

Exemple commercial : « *Écoutez, voici ce que je vous propose Mr Bernard : prenons rendez-vous dès maintenant pour vérifier le stock restant à la fin de l’opération promotionnelle que nous allons signer. Cela vous convient ?*»

**4.La technique du bilan.**

**Cette technique de vente consiste à clarifier le discours commercial** en synthétisant d’un côté l’ensemble des arguments clés et des bénéfices clients que le prospect a lui-même validé. Et s’il subsiste un point bloquant, vous allez demander au client de trancher, en lui demandant ce qui est le plus important pour lui à date par rapport à ses objectifs et ses priorités ?

Si vous avez bien recueilli et identifié les besoins et motivations par ordre de priorité, vous connaissez déjà la réponse. Vous allez juste aider le client à en prendre conscience.

Le bilan fera donc pencher la balance de votre côté afin d’entériner la vente…

**5.Une technique de vente redoutable : la dernière objection !**

Encore mieux qu’un jeu d’échec, c’est d’une efficacité commerciale maximum. Il s’agit **d’engager le prospect dans le closing** avant de traiter la dernière objection.

Exemple commercial : « *Je pense que nous avons fait le tour Mr Bernard, avez-vous une dernière interrogation ?* ».

Cette première étape vous permet de garder la main et de faire surgir les derniers points bloquants. Ensuite, la deuxième étape vous assure une transition douce pour [*conclure la vente*](http://www.technique-de-vente.com/comment-conclure-une-vente/) : « *C’est un point important, vous avez raison de le mentionner. Si je suis à même de vous apporter satisfaction sur ce point, êtes-vous disposé à vous engager dès maintenant ?*»

**6. L’inversion des rôles : transformer le client en vendeur.**

Demandez au client potentiel de vous fournir lui-même les éléments qui vont permettre de le convaincre ! Ainsi, une fois les bonnes informations recueillies, vous n’avez plus qu’à procéder étape par étape.

Vous êtes sûr de viser dans le mille avec un focus sur ce qui intéresse le prospect. Et la bonne nouvelle, c’est qu’il ne va pas vous contredire si vous êtes en mesure de lui apporter satisfaction sur les points évoqués…

Exemple commercial : « *Mr Bernard, je dois vous avouer que je suis à court d’arguments. A titre informatif, pourriez-vous me dire quels sont les éléments, les avantages, les bénéfices qui seraient en mesure vous faire prendre une décision maintenant ?* »

**Récapitulons ce que nous avons vu sur le closing :**

* Le point le plus important c’est [*d’oser inviter votre interlocuteur à conclure la vente*](http://www.technique-de-vente.com/etes-vous-capable-de-conclure-au-bon-moment-pour-concretiser-la-vente/). Rappelez-vous bien que 100% des gagnants au Loto ont tenté leur chance 😉
* Nous avons également décrypté les signaux d’achat, c’est à dire **QUAND procéder à la conclusion de la vente ?**
* Et pour finir, nous avons passé au crible **6 techniques de vente**, ou plutôt *6 techniques de closing* à utiliser en fonction du contexte et de vos affinités avec ces outils de vente :

*1.technique de la proposition directe,*

*2.technique de la fausse alternative,*

*3.technique de l’affaire conclue,*

*4.technique du bilan,*

*5.technique de la dernière objection*

*6.technique de l’inversion des rôles.*

Vous êtes maintenant parés à **développer votre taux de transformation prospect client** avec une approche professionnelle et l’utilisation des bons outils. Vous allez devenir un pro du closing !

Mais si vous souhaitez aller un cran plus loin, vous pouvez aussi découvrir **les accélérateurs de vente** : [*3 techniques pour déclencher rapidement l’adhésion du client >>*](http://www.technique-de-vente.com/3-techniques-de-vente-pour-accelerer-vos-conclusions/)