

Maîtriser l'art du closing et de la négociation en vente

Objectifs :

- **Reconnaître** et savoir utiliser l'impact des émotions lors d'une prise de décision
- **Différencier** et **comparer** les 5 niveaux d'écoute
- **Suggérer** l'envie, créer une vente contrastée
- **Dupliquer** son taux de transformation immédiat et savoir le **relier** à travers le parrainage
- Savoir mieux qualifier les références des clients.

Programme :

1. Module sur comment faire vibrer le prospect!

- Pas d'improvisation, mindset de gagnant
- La vente est une affaire d'émotions
- Déterminer le niveau d'écoute absolue
- Combiner le pouvoir des mots qu'on utilise

2. Module sur le closing et la stratégie du parrainage

- Appliquer des techniques pour influencer sans manipuler
- Comment détecter le bon moment pour conclure une vente en 1ere main
- Comment utiliser le closing pour recruter des filleuls
- Savoir générer des ventes complémentaires grâce au parrainage.