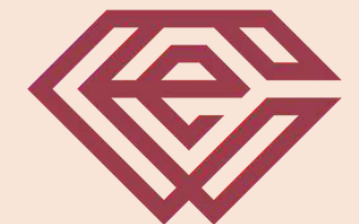


PDF en bonus

Les secrets de la vente digitale

Présentation du Closing



L'évolution du Closing

depuis 2018

2018-2019

- Prendre des appels de 45 mn sur son agenda
- Closer le plus possible de prospects !

2020 et plus :

- Être capable de qualifier les leads qui viennent à notre client,
- Traiter tous les types de leads en Inbound,
- Closer,
- Gérer son CRM,
- Gérer ses relances



Done quand on dit “Closer”

On inclue tout ça !

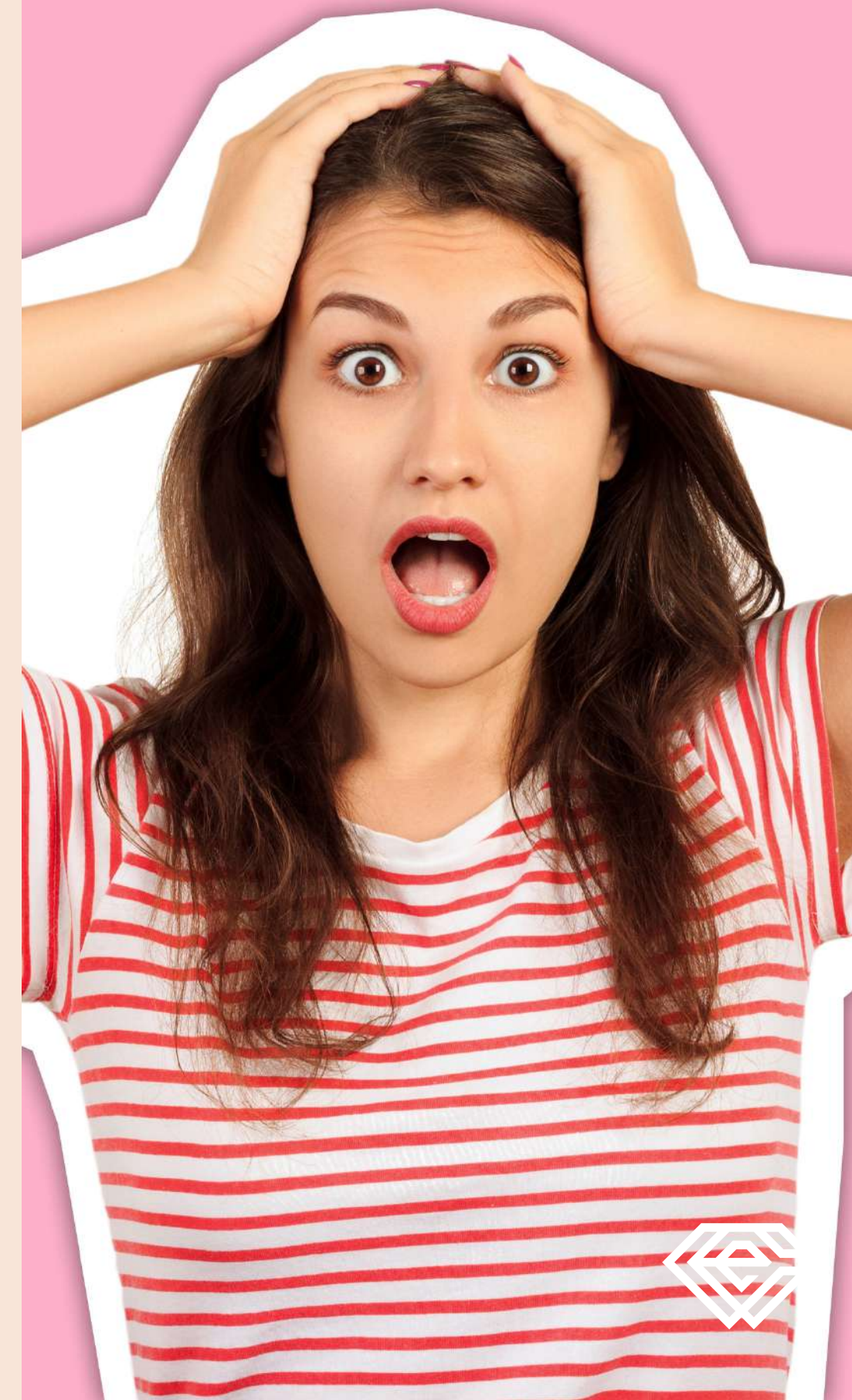
- Être capable de traiter TOUS les leads Inbound,
 - Personnes à rappeler après le téléchargement d'une ressource,
 - Appels de 15 mn, 30 mn, etc...
- Être capable de closer ces personnes,
- Maîtriser son CRM,
- Maîtriser ses relances de prospects qui n'achètent pas tout de suite !



Ce que n'est PAS le Closing

Attention à vos connaissances... !

- Ce n'est PAS vendre une formation pour devenir Closer,
- Ce n'est PAS du MLM,
- Ce n'est pas du cold calling,
- Ce n'est pas du prospecting !

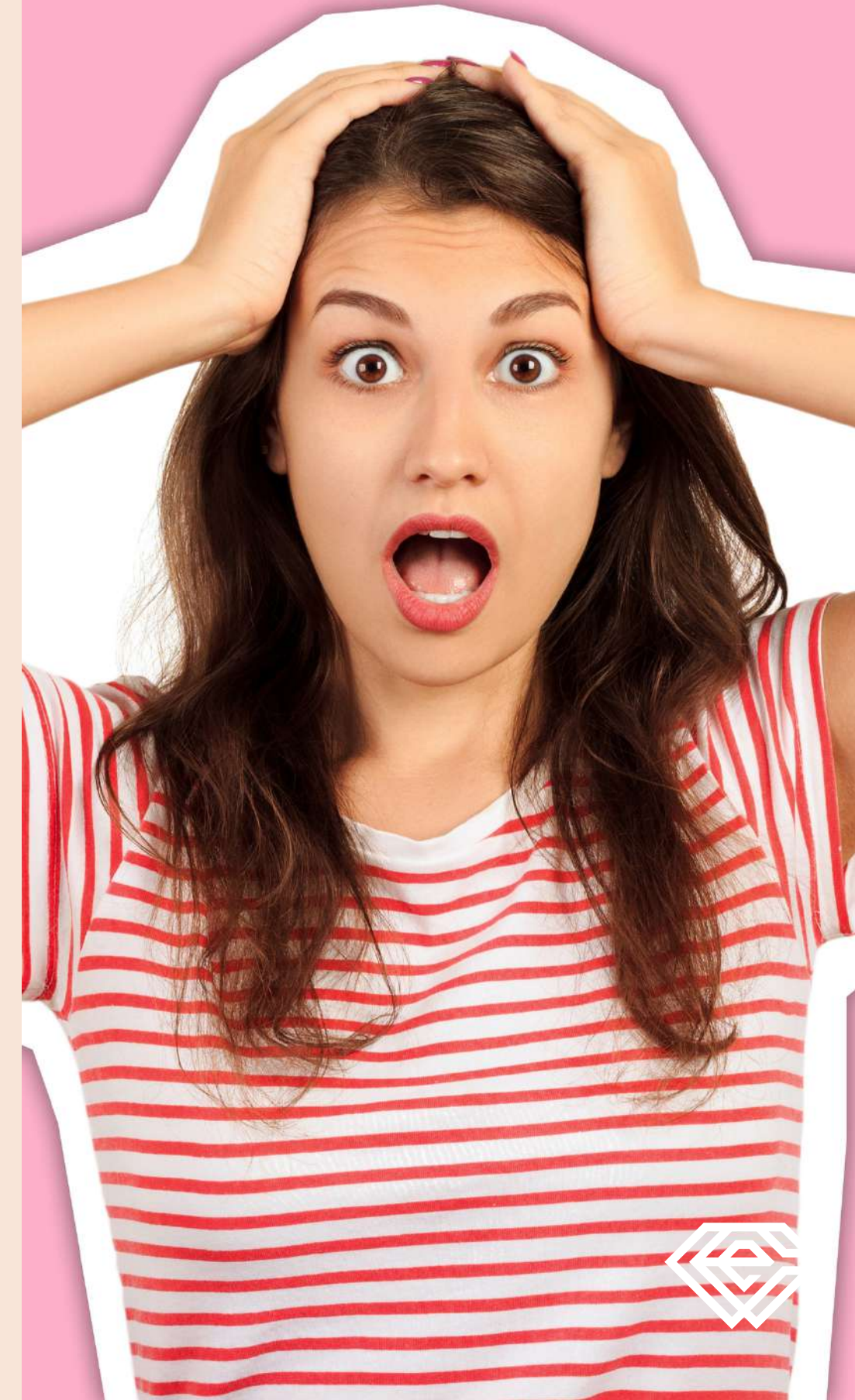


Le Closing e'est avant tout :

et surtout

- Une technique de vente moderne basée sur :
 - La découverte de notre prospect,
 - L'écoute active,
 - Les neurosciences,
 - L'intelligence émotionnelle,
 - Et sur le respect de l'autre

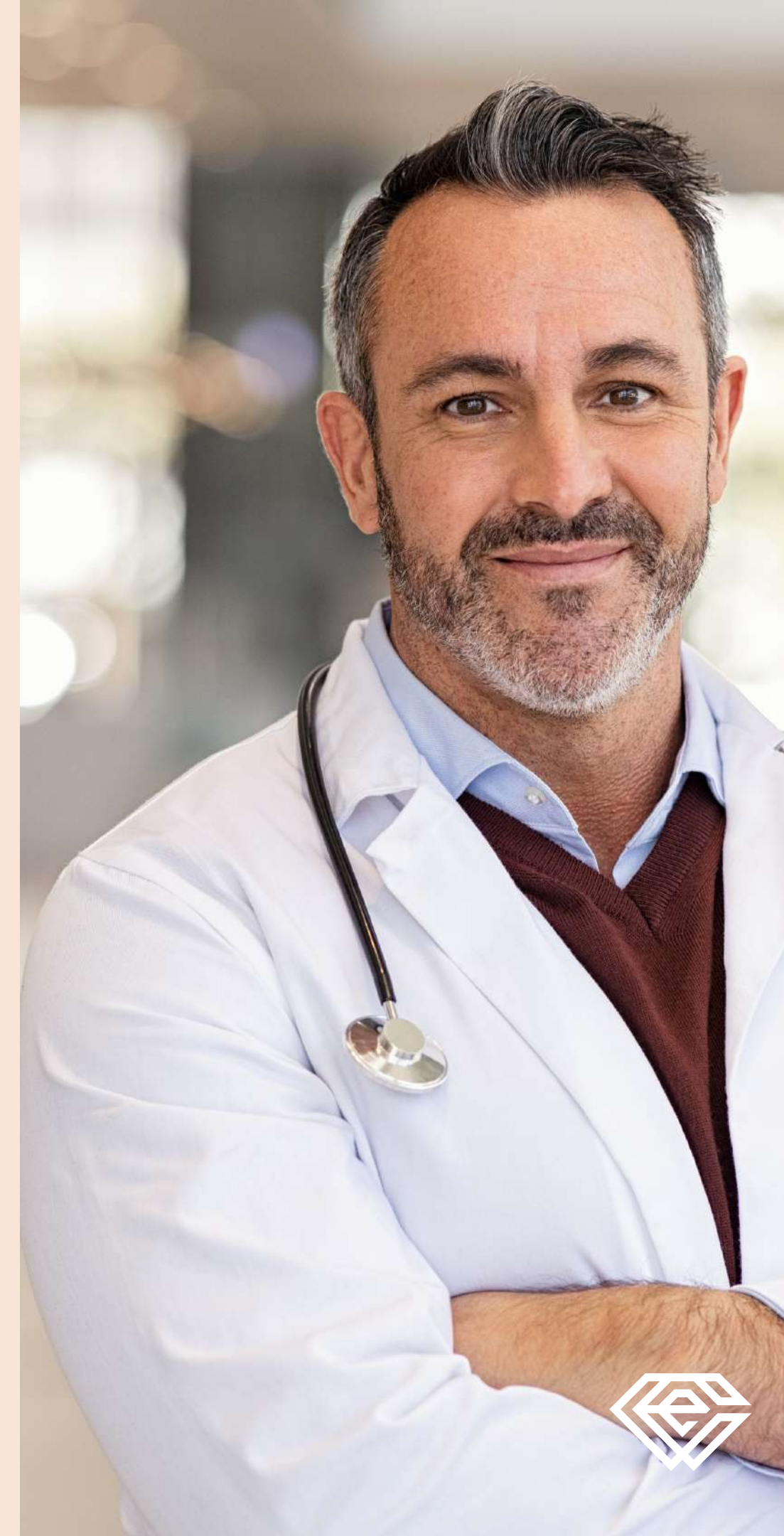
Mais ça reste AUSSI de la vente !
NON ce n'est pas "que" de l'éthique, de l'écoute...



Le Closer c'est un peu

comme un médecin ... !

1. Je dois découvrir le problème de mon prospect. S'il a fait une demande, c'est qu'il a un problème à résoudre,
2. Je dois donc lui poser des questions pour découvrir quel est son principal soucis,
3. Une fois que les questions sont posées, c'est à moi d'établir mon diagnostic :
 - i. OUI mon produit / programme peut l'aider, alors je fais de mon mieux pour le lui vendre,
 - ii. NON mon produit / programme ne peut pas l'aider et alors je refuse de lui vendre !

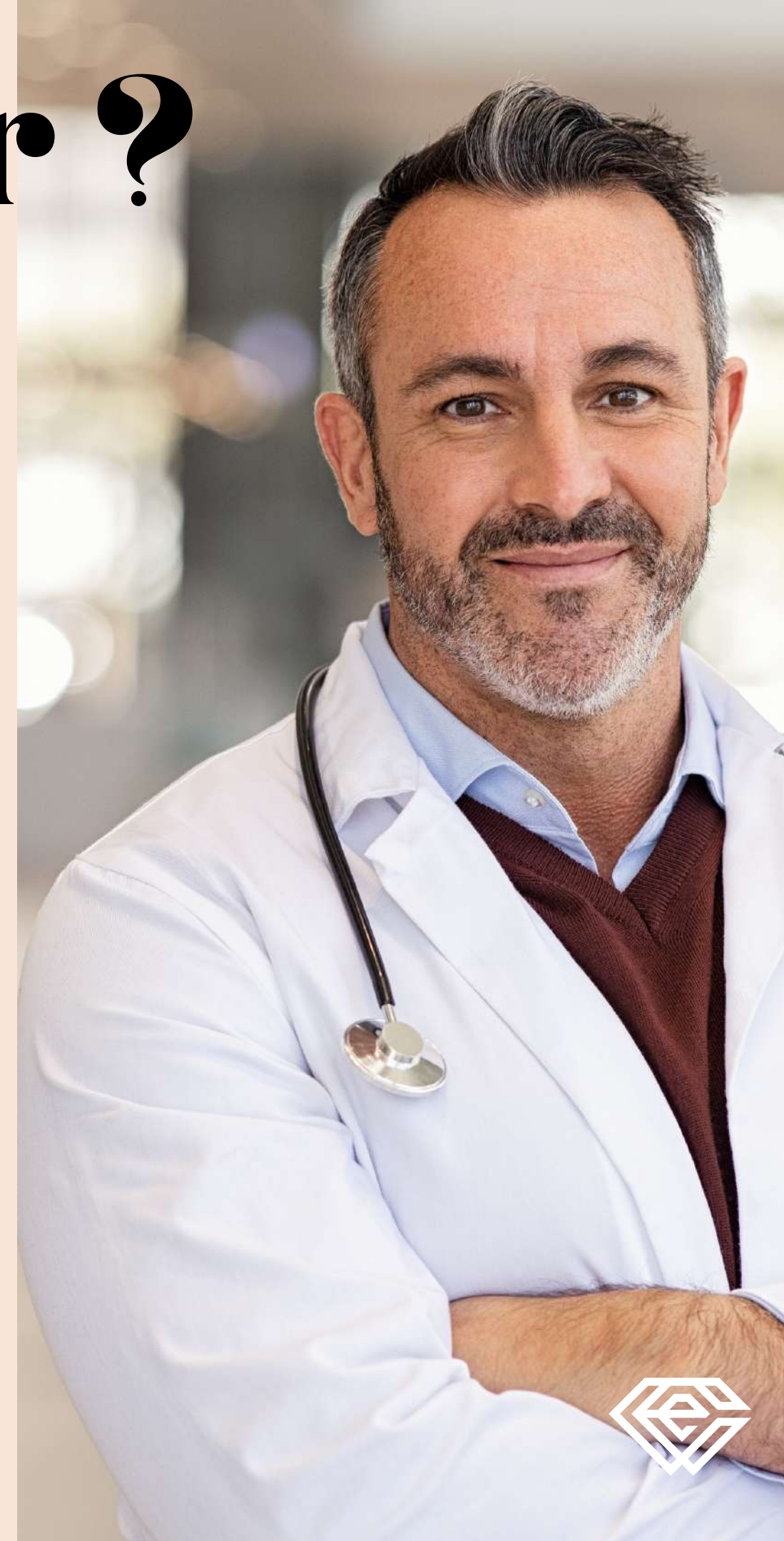


Qui peut devenir Closer ?

pour qui c'est fait ?

- Toutes les personnes qui aiment la vente, ou en tout cas qui n'ont pas de problème avec le mot "vente",
- Toutes les personnes qui maîtrisent un minimum l'informatique (métier digital),
- Toutes les personnes qui maîtrisent le français (oral et orthographe),
- Idéalement les personnes disponibles plus de 10h/semaine.

Le reste de la "magie" opère surtout dans votre mindset, votre sérieux, votre savoir-être, etc...



Démonstration avec

plusieurs cas de figure

Cas de figure n°1

L'entreprise "Back in Shape"

Imaginons que cette entreprise vend des programmes de remise en forme à 1 500,00€ pour les femmes.

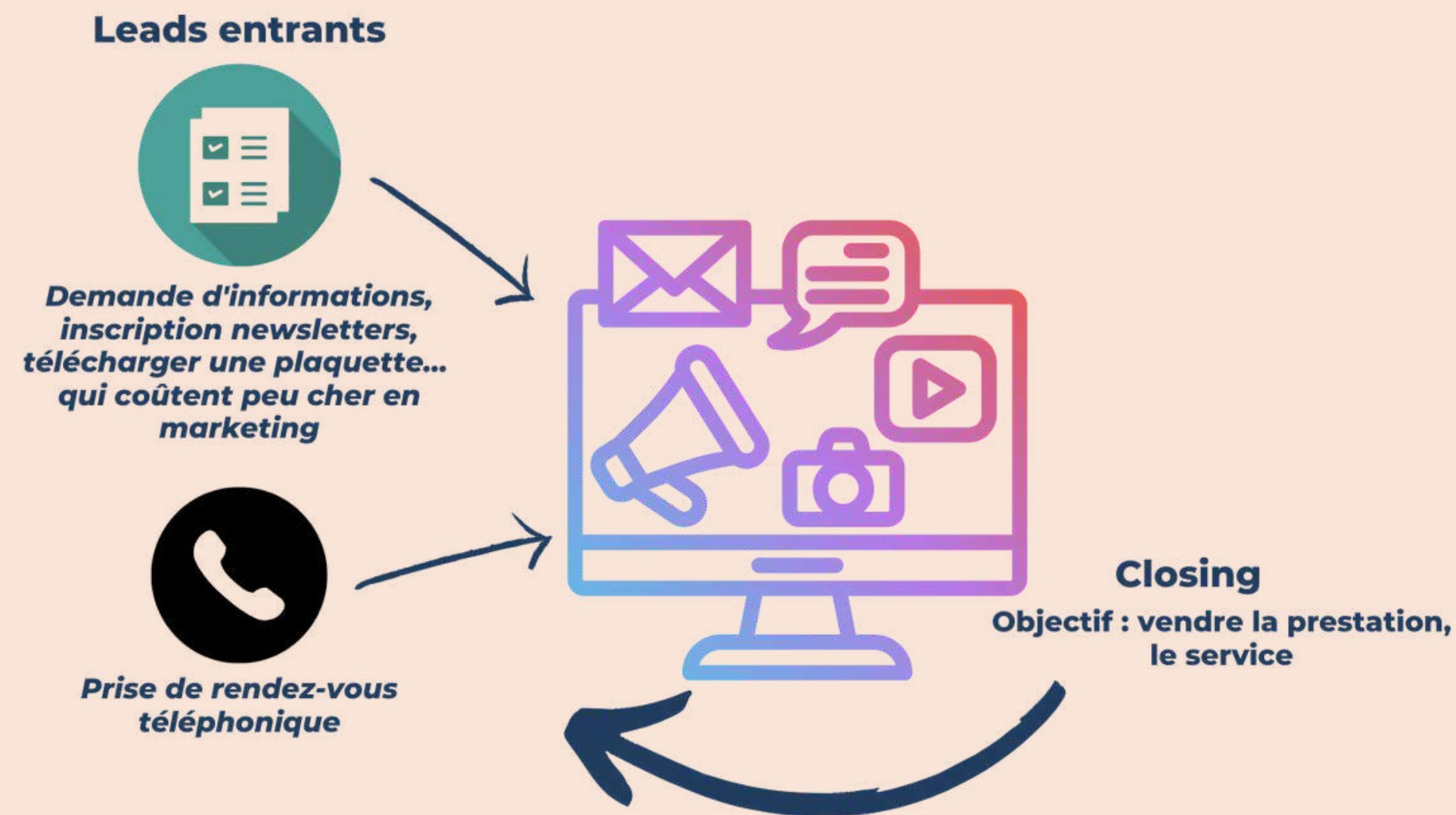
Le gérant de l'entreprise crée des tunnels de vente et paye de la publicité pour attirer des leads à lui (challenges, webinaires, etc...).

A la fin de ces ressources, on leur propose de prendre un appel avec un Closer.



Cas de figure n°1

L'entreprise "Back in Shape"



Cas de figure n°2

L'entreprise "Back in Shape"

Imaginons que cette entreprise vend des programmes de remise en forme à 1 500,00€ pour les femmes.

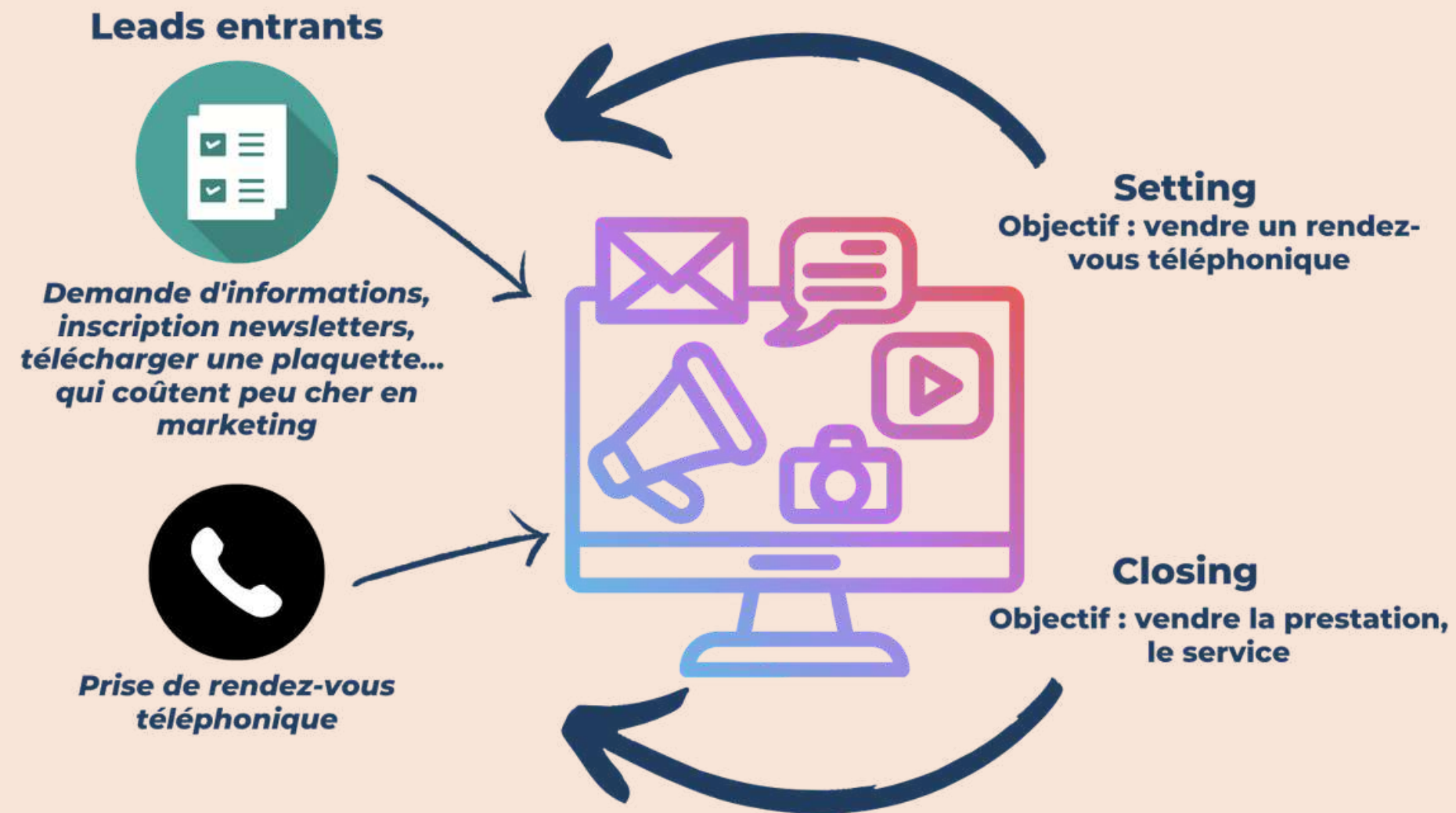
Le gérant de l'entreprise crée des tunnels de vente et paye de la publicité pour attirer des leads à lui (challenges, webinaires, etc...).

A la fin de ces ressources, il demande simplement les coordonnées des leads pour être rappelés.



Cas de figure n°2

L'entreprise "Back in Shape"



Vous pouvez donc...

...à vous de choisir aussi !

- Être recruté pour faire les deux : setting ET closing, et ainsi garder tout le temps la relation avec le prospect,
- OU ne faire que le setting,
- OU ne faire que le closing.

Parfois certaines entreprises vont vous tester avec du setting en premier lieu, avant de vous déléguer le Closing, et c'est OK !

