

## Le closing, un meilleur atout

Une meilleure vente se traduit toujours par une bonne conclusion entre le vendeur et le client. L'étape de closing est l'un des étapes d'une vente à ne pas négliger. Pour réussir sa vente, il faut une bonne technique de vente. Qu'est-ce qu'un closing ? Comment se passe le closing ? Qui est habilité à faire un closing ? Des multiples questions que l'on se pose. Plus d'inquiétude, suivez-nous dans cet article pour en savoir plus sur le closing et le métier du closer.

### Le closing, qu'est-ce que c'est ?

Le closing par définition signifie "fermer". Il est employé pour désigner une conclusion faite après une démarche de vente. En effet, il consiste à convertir un prospect en potentiel client. Si vous devez emmagasiner votre chance de vendre, il vous faut tout d'abord avoir une bonne maîtrise en closing. L'étape du closing peut intervenir à tout moment dans le processus de vente. Vous devrez donc être prêt à tout moment.

### Le métier du closer

Venant de l'anglais, le mot closer désigne une personne outillée pour faire un bon closing. C'est cet individu qui intervient dans la finalisation de la vente ou du contrat. Pour être plus précis, le closer se met en jeu lorsque vous arrivez à la phase de closing. C'est cette personne qui vous accompagne au travers de ces stratégies pour décrocher le contrat que vous poursuivez.

L'outil fondamental qu'utilise un Closer est son appareil téléphone lui permettant de faire des appels ou faire des visioconférences. Son rôle est tout d'abord apporté plus d'informations sur le produit, convaincre le futur client et faire maximiser les gains à l'entreprise pour laquelle il travaille. Pour ce fait, un closer possède plusieurs qualités. Il est une personne persévérante ayant de l'empathie et un bon sens relationnel. Il doit aussi être une personne dotée d'une capacité d'écoute bien élevée.

### Quelques techniques pour un bon closing

Comme dit plus haut, une bonne conclusion de vent passe toujours par la mise en place d'une bonne technique de vente. À cet effet, nous vous proposons ici quelques techniques vous permettant de booster votre vente.

#### - Laisser un libre choix et un libre-arbitre au client

Le client doit être rassuré du choix qu'il veut prendre. Mais aussi, il doit être convaincu que c'est lui qui décide de ce qui suivra.

- **Une projection dans le futur**

Ici, vous amènerez le prospect à regarder plus loin. Il doit se projeter dans le futur pour voir les bénéfices qu'il a en achetant votre produit ou service.

- **Montrer l'urgence qui plane**

Chercher toujours à monter au prospect les raisons pour lesquelles il doit prendre votre produit ou votre service. Il doit être convaincu de votre produit.

Ces quelques points clé vous permettront d'amener vos prospects à vous faire confiance et passer à l'achat de votre service.