

## **Astuces pour susciter l'action (fermer la vente)**

1. Effectuez une analyse minutieuse et consciencieuse de la situation de votre client éventuel afin de bien connaître ses besoins en fonction de vos produits ou services. Posez-lui les bonnes questions, écoutez et faites un résumé de la situation afin de vous assurer que vous avez bien saisi ses besoins.
2. Identifiez qui fait partie de l'équipe de décideurs et rencontrez-les ou alors demandez-leur d'assister à la présentation. Assurez-vous qu'ils sont bien intéressés par vos produits ou services.
3. Préparez une présentation dynamique qui répond aux besoins et aux préoccupations du client éventuel. Mettez l'emphase sur la valeur ajoutée de vos solutions pour que votre prospect perçoive le retour sur son investissement.
4. Soyez attentif aux signaux d'intention d'achat du client éventuel durant la présentation. Lisez son langage corporel et soyez sensible à la nature de ses questions et commentaires. Sachez repérer le bon moment pour lui poser une question test pour savoir s'il est prêt à acheter.
5. Consolidez la confiance que votre client éventuel a envers vous et ce que vous avez à lui offrir en apportant des preuves et des témoignages d'organisations semblables qui ont déjà utilisé ou qui utilisent présentement vos produits ou services.