



Cours de vente  
Roger St-Hilaire

# LA VENTE SANS LIMITES

[www.rogersthilaire.com](http://www.rogersthilaire.com)



Novembre 2009 - Article #35

## Le «closing»... une légende urbaine ?

Je suis toujours étonné de constater que les vendeurs voient la conclusion de la vente comme quelque chose de mythique.

Certains considèrent cela comme une occasion unique qui se présente soudainement pendant une entrevue de vente et que, s'ils ne la saisissent pas, c'est peine perdue que de vouloir poursuivre l'entretien et encore moins de s'accrocher.

Pourtant, lorsque vous êtes bien préparé et que vous maîtrisez bien certaines techniques de vente et de communication, vous saurez reconnaître de multiples occasions d'inviter votre client à se commettre sans crainte de l'incommoder.

Avez-vous remarqué qu'avec une préparation adéquate et le fait que vous avez su établir un contact avec le client et mériter son respect, il vous est facile d'évaluer sa situation et identifier ses besoins? Le client se livrera facilement puisqu'il sentira votre désir de l'aider.

Il vous sera, par la suite, possible, comme le médecin suite à un diagnostic, de choisir les alternatives à lui proposer, de choisir les arguments qui conviennent le mieux et ensuite de lui faire une proposition.

C'est lors de cette étape que le client vous manifestera son intérêt, en posant des questions du genre:

- « Ceux qui l'on fait, qu'est-ce qu'ils en disent? »
- « Ça prendrait combien de temps pour l'avoir? »
- « Êtes-vous certain que c'est ce que ça nous prend? »
- « Ça nous reviendrait à combien? »
- « Pouvez-vous me faire un meilleur prix que ça? »

Vous n'avez qu'à répondre à ces questions sans vous enfarmer avec de longues réponses et demander au client de se commettre.

Par exemple:

- Client: « Ceux qui l'on fait, qu'est-ce qu'ils en disent? »
- Vendeur: « Ils en raffolent et je suis convaincu que ce sera la même chose pour vous... Êtes-vous prêt à ce qu'on procède? »

C'est aussi simple que ça et si le client s'objecte vous n'aurez qu'à poursuivre, car la vente commence lorsque le client dit «NON».

Bonne vente!

*Roger St-Hilaire*  
*Conférencier et instructeur de vente*

[COURRIEL:contact@rogersthilaire.com](mailto:contact@rogersthilaire.com)

TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 TÉLÉCOPIEUR: 418-626-6264

[www.rogersthilaire.com](http://www.rogersthilaire.com)