

## LA PRISE DE CONGE

- ✓ **Définition :**
  - **C'est le moment de *relâchement* de la vente**
  
- ✓ **Pourquoi ?**
  - **Le client est tendu car il a pris une décision importante.**
  
- ✓ **Que fait le vendeur ?**
  - **Comme il est tendu, le vendeur veut *rassurer* le client en lui disant qu'il a fait le bon choix.**
  - **Attention : vouloir rassurer le client à ce moment-là n'a plus aucun intérêt puisque le client a *déjà* pris sa décision.**
  - **Ce type de discours peut même être contre-productif car il peut provoquer une nouvelle objection de la part du client qui risque de changer d'avis !**

**PRENDRE CONGE**

**=**

**NE PLUS PARLER DE LA VENTE**