

LA CONCLUSION

- ✓ **Définition :**
 - **C'est le moment le plus difficile de la vente**

- ✓ **Pourquoi ?**
 - **Le client est tendu car il doit prendre une décision**
 - **Le vendeur est tendu car il a peur de ne pas vendre, et c'est bien là le problème !**

- ✓ **Que fait le vendeur ?**
 - **Comme il est tendu, le vendeur n'OSE PAS prendre l'initiative de la conclusion.**
 - **Alors il réargumente, il en rajoute créant ainsi des objections, et obtient finalement de la part du client un « JE VAIS REFLECHIR ! »**

- ✓ **Sénèque, philosophe Romain du 1er siècle de l'ère chrétienne disait :**

"Ce n'est pas parce que c'est difficile que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas que c'est difficile »

CONCLURE = OSER