

## 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