



Le Closing

Le **closing** est une procédure pour passer de l'engagement à sa mise en place pratique lors de la conclusion de visite grâce à une demande concrète.

Dans le cadre d'une visite pour lever un Statu quo, le closing doit contenir les points d'engagement de la visite et des techniques de communications spécifiques à la fin d'une visite.

A faire lors d'un Closing

- Marquer l'entrée dans le closing pour relancer l'attention.
- Ne plus questionner : C'est l'heure de l'action, plus de la réflexion !
- Utiliser des verbes d'action plutôt que des verbes de réflexion.
- Reformuler 1 ou maximum 2 points d'accords obtenus lors de la visite
- Une technique d'aversion à la perte si besoin.
- Proposer une simple ou un double suggestions quand votre interlocuteur a quasiment accepté votre proposition mais qu'il hésite.
- Engager avec un appel à l'action sur un nombre, sur une action ou sur l'acceptation de la suggestion.
- Valoriser votre interlocuteur quelque soit la teneur de la discussion et avoir le dernier mot.
- Ne pas relancer quand l'appel à l'action est accepté.

Grille de travail Closing

**Je construis mon closing
dans le cadre d'une visite pour lever le statu quo**

Je reformule les points d'accord de ma visite

**J'engage mon médecin avec une aversion à la
perte (directe ou indirecte)**

**Je l'aide à se projeter avec la technique des
suggestions (simple ou double)**

**Je termine avec l'appel à l'action
(action - nombre - suggestion)**

Je valorise et je finis avec le dernier mot