

UN ACHETEUR QUI OBJECTE EST UN ACHETEUR QUI A L'INTENTION D'ACHETER.
SAVOIR TRAITER LES OBJECTIONS EST DONC ESSENTIEL.
NOUS VERRONS DANS CETTE FORMATION COMMENT UTILISER L'OBJECTION POUR
CONVAINCRE LE CLIENT.
COMMENT RECONNAÎTRE LES DIFFÉRENTES OBJECTIONS ET LES TRAITER DE LA BONNE
FAÇON.



OBJECTIFS

Comprendre les différents types d'objections.
Traiter efficacement les objections.

POUR QUI ?

Vendeur ou chef d'entreprise souhaitant
améliorer son efficacité en entretien de vente

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire.

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Une grille d'évaluation remplie par le formateur
ainsi qu'une attestation de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction afin de recueillir
les avis des participants sur le déroulement de la
formation.

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Prise en compte des objections de votre métier.
Réalisation d'un plan de réponse aux objections.
Jeux de rôles / échanges d'expériences.

PROGRAMME

- La place de l'objection dans l'acte de vente.
- L'analyse des différents types d'objections : savoir les reconnaître pour mieux les contrer.
- Traiter les objections grâce à la méthode (CNZ : Creuser / Neutraliser / Zoomer).
- Les techniques de formulation positive.
- Sortir des situations de blocage (méthode DESC : Décrire / Exprimer / Spécifier / Conséquences).
- Le cas particulier de l'objection sur le prix.
- Préparer son plan de réponse aux objections : lister et classer les différents types d'objections et les réponses.
- Jeux de rôle



Formation
accessible



Délai d'accessibilité :
3 semaines



Possible à
distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en
BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi.
Cela signifie le respect d'un processus
qualité strict et rigoureux tout au long de la
formation qui font l'objet d'une évaluation
détaillée par les participants