



TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

Transformez les objections en opportunité

Public visé et prérequis

Toute personne souhaitant améliorer sa gestion des objections en rendez-vous client

Aucun prérequis

4-12 stagiaires

Moyens pédagogiques

Apports théoriques

Acquisition de compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation

Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des notions et concepts

Expériences ludiques et apprenantes

Supports de formation mis à disposition

Suivi administratif : convention de formation ; feuilles de présence pour émargement ; certificat de réalisation de l'action de formation

Evaluations :

Tout au long de la formation et finale par quiz et/ou mise en situation

Formulaires de positionnement en amont et d'évaluation de la formation en aval (à chaud / à froid)

Durée de la formation :

3.5 heures (présentiel)

Intervenants

Vanessa RASTEL, formatrice

Nelly NIVOIX, référente pédagogique

Olivier MOREL À L'HUISSIER, référent administratif

Annick VIDAL, référente handicap

Contact - Inscriptions

Mail : bonjour@agence-nn.fr

Session ouverte à partir de 4 inscrits

PSH : nous contacter si besoin d'aménagements spécifiques

Tarif

nous contacter

Prise en charge OPCO possible

L'objection en prospection et en rendez-vous commercial est davantage un "oui déguisé" qu'un "non".

Encore faut-il connaître et maîtriser les principes clés du rebond aux objections, les types d'objections courantes, et les stratégies pour y répondre efficacement. C'est tout l'objet de cette formation !

Objectifs de la formation

À la fin de la formation, les stagiaires sont capables de :

- ✓ identifier les différents types d'objections dans la relation commerciale
- ✓ répondre efficacement à ces objections
- ✓ transformer l'objection en opportunité de vente

Programme de la formation

1. Qu'est-ce qu'une objection ?

Les différents types d'objections

Ce qui se cache derrière l'objection

2. Face à une objection, quelles réactions ?

Les principes clés du rebond aux objections

Techniques et bonnes pratiques à mettre en œuvre

3. Comment répondre à une objection ?

La structure d'une réponse efficace

Techniques et bonnes pratiques à mettre en œuvre

Mise en pratique