

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



AC20 - Traiter les objections pour convaincre

Cette formation développe l'aptitude des personnels permanents en charge de la relation client à faire face aux objections non pas comme un obstacle, mais pour ce qu'elles sont, c'est-à-dire une étape du processus de vente comme la prospection ou la prise de contact. Elle contribue à une meilleure maîtrise du processus de vente.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Version

2024 du 1 février 2024

Profils des apprenants

- Tout collaborateur d'agence d'emploi en charge de la relation client

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Venir à bout de n'importe quelle objection commerciale
- Convaincre les clients
- Maîtriser les techniques appropriées au traitement des objections

Contenu de la formation

- Quelles est la nature de l'objection dans le processus de vente ?
 - Les étapes du processus de vente
 - La nature des objection et leur place dans le processus de vente
- Quelles sont les catégories d'objection ?
 - Les objections non sincères et non fondées
 - Les objections sincères et non fondées
 - Les objections sincères et fondées
- Les cinq étapes du traitement de l'objections ?
 - L'acceptation
 - La découverte du frein à l'achat
 - L'empathie sur la nature de l'objection
 - La réponse et le traitement de l'objection
 - L'acceptation du client
- Quelles sont les erreurs à éviter ?

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Consultant disposant d'une double expertise, commerciale et travail temporaire

Moyens pédagogiques et techniques

- Mises en situation et jeux de rôle

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Etudes de cas

Prix

Cette formation est vendue 1680,00 € HT en intra ou 520.00 € HT par personne en inter.