



TRAITER LES OBJECTIONS

Accélérer la prise de décision des clients

Apprendre à faire face aux situations difficiles
(barrage assistante, indifférence, refus, fuite, scepticisme, prix, etc.)

OBJECTIFS

Acquérir les méthodes et outils indispensables pour :

- Adopter la bonne attitude au bon moment pour répondre de manière adaptée
- Questionner pour comprendre le type d'objection et son origine
- Utiliser des réponses convaincantes pour chaque type de situation
- Valider l'adhésion du client



2 jours (14 heures)



Présentiel



Distanciel



INTRA : nous consulter
max. 10 apprenants

INTER : 800 € *
mini : 4 / maxi : 10 apprenants

À qui s'adresse cette formation ?

Commercial sédentaire
Télévendeur
Assistant commercial

Aucun prérequis nécessaire

Moyens et techniques pédagogiques

- **Méthodologie** centrée sur l'apprenant
- **Séquences courtes** pour focaliser l'attention
- **Apprentissage ludique** (méthode Funny Learning)

Modalités d'évaluation

- **Auto-évaluations** (pré et post formation)
- **Mises en situation, jeux de rôle, quiz**
- **Activités pédagogiques** sur espace personnel

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1. Gérer sa relation commerciale

- a. Le cycle de vente
- b. Pourquoi le client fait-il une objection ?
- c. La bonne attitude

2. Traiter les objections

- a. Identifier les différents types d'objections
- b. Traiter étape par étape chaque objection
- c. S'entraîner sur 50 cas différents



ACCESSIBILITÉ

• Délai d'accès

Nos formations sont accessibles dans un délai de 30 jours à compter de notre prise de contact (sauf sessions à dates fixes).

• Situation de handicap

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les adaptations pédagogiques et matérielles nécessaires.

• Modalités d'inscription

1. Contactez-nous par téléphone (05 47 74 14 07) ou par mail (formation@happybusiness.fr).
2. Nous analysons vos besoins et validons vos prérequis afin de définir un parcours de formation adapté à votre situation au cours d'un entretien.
3. Nous vous envoyons votre devis de formation et toutes les informations pour finaliser votre inscription à la suite de cet entretien.