VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Savoir traiter les objections de vos clients

Interpréter les objections clients et les transformer en opportunités commerciales

Durée : 1 jour **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Déterminer les postures à adopter pour accueillir les objections
- Optimiser le traitement des objections
- Conclure après une objection

Programme :

1- Posture à adopter
- Empathie
- Questionnement
- Méthode CRAC

2- Traitement des objections
- Donner raison à la personne
- Aider l'objection à se préciser
- Transformer en question
- Réfuter en souplesse
- Transformer en argument

3- Techniques de conclusion
- Alternative positive
- Point secondaire
- Succès présumé

4- Mises en situation

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Commercial terrain et sédentaire - Vendeur en magasin - tout professionnel en relation avec sa clientèle

Pre-requis :

Aucun pré-requis technique nécessaire pour cette formation - Connaître son offre

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.