



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](mailto: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.*