

NÉGOCIER ET TRAITER LES OBJECTIONS



OBJECTIFS

Être capable de :

- Identifier les motivations d'achat
- Traiter les objections
- Reconnaître l'opportunité d'une vente additionnelle

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

En tant que commercial, vous faites face à plusieurs types d'objections lors de vos rendez-vous de vente. Grâce à cette formation, vous saurez comment gérer efficacement les objections, comprendre pourquoi un prospect émet une objection pendant le rendez-vous commercial, et comment réagir face à une objection alors que la vente était bien engagée.

Les biais psychologiques

Écoutez votre prospect pour repérer les biais qui déterminent ses motivations d'achat

Les différents types d'objections

Différenciez les objections afin de les traiter correctement

Le traitement des objections boucliers

Apprenez à répondre à un client qui utilise l'objection bouclier pour refuser le contact

Le traitement des objections sincères

Faites face à un client qui émet une objection sincère et traitez-la efficacement

La mise en pratique de la méthode ACTE

Exercez-vous à l'utilisation de la méthode ACTE en situation réelle

Le traitement des objections tactiques

Découvrez les objections tactiques et apprenez à y faire face

Le rebond commercial

En fin de rendez-vous, tentez le rebond commercial ou la vente additionnelle

Évaluation et bilan

Consolidez vos acquis avec une série de questions récapitulatives

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

Présentation des objectifs et positionnement
Mises en situation selon plusieurs points de vue
Quiz et prise de décision
Bilan et synthèse
Test d'évaluation
Retour du coach virtuel
Conséquences des choix

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : Réalité virtuelle

* Casque de réalité virtuelle

CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Commercial
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

En présentiel à Toulouse

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 50 €

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr

DURÉE DE LA FORMATION

30 min