Le traitement des objections

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
1 jour / 7 h

Référence :
COM-LE -1621

Public :
Tout public confronté à des situations d'argumentation commerciale.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Permettre à des commerciaux de savoir comment mieux traiter les objections commerciales qu'ils rencontre au quotidien afin de mieux réagir et d'augmenter le closing.

Compétences développées :
Avoir une meilleure préparation à la négociation, diminution du stress, améliorer la relation client/prospect, avoir meilleure compréhension des mécanismes décisionnels.

Pré-requis :
Faire le lien avec les autres étapes de la vente.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques. Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :
1 - Questionnaire d'évaluation à chaud rempli par le stagiaire en fin de formation.
2 - Questionnaire d'évaluation à froid de la mise en oeuvre des compétences, rempli par le stagiaire environ 6 mois après la fin de formation.

Moyens techniques mobilisés :

En présentiel :

- Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels (vidéoprojecteur + écran) avec le matériel adapté à la formation. Pour cette formation, un ordinateur par stagiaire est nécessaire équipé du logiciel. Nous pouvons le fournir au besoin sur simple demande.
- Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

A distance ou en formation mixte :

- Un ordinateur pour chaque stagiaire équipé d'une webcam, d'un micro, d'une connexion haut débit, du logiciel objet de la formation et ayant un outil de visio-conférence installé en amont.
- Support de cours numérique fourni par nos soins.

Assistance technique et pédagogique :

En présentiel : Assistance technique et pédagogique assurée par nos formateurs.

A distance ou en formation mixte :

L'assistance technique est assurée par nos équipes par mail ou par téléphone au 05 24 61 30 79.

Nos formateurs assurent l'assistance pédagogique en mode synchrone durant les face à face à distance.

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.

UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.

Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Introduction

Présentation du formateur

Tour de table sur les participants et leurs attentes

Qu'est-ce qu'une objection ?

2. Traiter une objection

L'objection est une bonne nouvelle

Comment réagir à une objection : ce qu'il faut faire et ce qu'il ne faut pas faire.

3. Les différentes formes d'objections

4. Traiter les objections dans son activité commerciale

Identifier les objections récurrentes

Analyser les raisons de ces objections

Construire une réponse aux objections récurrentes. Disposer d'un guide pour la force commerciale en complément du plan de vente et de l'argumentaire

Anticiper les objections futures en se mettant à la place d'un prospect potentiel

5. Conclusion

Bilan de la formation

Évaluation de la satisfaction des participants

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 15/03/2023