



Organisme de formation référencé Datadock

Le traitement des objections

Objectifs de la formation :

Commerciaux sédentaires, Commerciaux terrains, Chargés d'affaires.

Pré-requis :

Néant

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.

En amont de la formation :

Si besoin, nous auditions les stagiaires afin de constituer des groupes homogènes

Dans le cadre de session intra entreprise, les formateurs adaptent les programmes et animent des formations spécifiques sur site afin de répondre à vos besoins spécifiques.

Pour un bon suivi du stage, le stagiaire dispose d'un ou plusieurs supports de cours.

Après le stage :

Le stagiaire dispose d'une évaluation globale du stage.

Les formateurs partagent leurs expériences dans un but d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation :

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

Moyens techniques :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Public :

Commerciaux sédentaires, Commerciaux terrains, Chargés d'affaires.

Durée :	Référence :	Type de formation :
0.5 jour	COM-LE -0285	Formation qualifiante

Programme de la formation

1. Savoir traiter les objections rencontrées dans le cadre de la vente d'un produit ou d'un service

- Définition d'une objection
- Les différents types d'objections
- Les techniques de réfutation
- Mise en situation pour se mettre en condition