

LE TRAITEMENT D'OBJECTIONS EN PROSPECTION

Comment trouver la bonne réponse pour faire de l'objection un tremplin vers la vente ?



CAPITE CORPUS
la solution par la communication

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Tout niveau de commercial

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

CONTENU DÉTAILLÉ :

Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition

- Les 3 réactions classiques à une objection
- La notion d'accusé de réception
- La trame S.A.R.C.A.Q. pour faire face sereinement
- Les techniques "passe partout" spécifiques au téléphone : ABCD / les réponses quasi polyvalentes / la question simple...

Traiter les objections récurrentes face au prix et à la concurrence

- Les 10 techniques pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- La trame type pour répondre à l'objection "c'est cher !"
- L'attitude à adopter lorsque le client évoque la concurrence
- Les formules à éviter à tout prix



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !

 **JE M'INSCRIS !**