



# Le traitement des objections

**Durée de la formation :**  
2 jours (14h)

- Horaires de formation**  
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**  
Aucun
- Public visé**  
Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels. Techniciens
- Objectifs et compétences visées**  
Vaincre le stress des objections  
Utiliser l'objection comme outil de vente  
Détecter les raisons réelles
- Organisation**  
Formation animée en présentiel.  
Groupe de 3 à 8 personnes.  
Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**  
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**  
Alternance entre théorie et pratique.  
Mise à disposition d'une salle équipée.  
Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**  
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

## Module 1 : La négociation et les objections

Le point sur les typologies de négociation  
La négociation de produits ou de services  
La négociation pour une offre stratégique ou banalisée  
L'arrivée des objections dans la négociation

## Module 2 : Comprendre les raisons de l'objection

Identifier les circuits de décision et d'influence  
Comprendre l'objection technologique, organisationnelle, financière, relationnelle, concurrentielle

## Module 3 : Découvrir les origines de l'objection

Les objections particulières en face à face  
Les objections particulières au téléphone  
Les situations dans les grandes phases :  
de la négociation  
à la découverte des besoins  
au moment de l'argumentation  
à la conclusion de l'entretien

## Module 4 : Identifier les niveaux de difficulté de l'objection

La mesure du bien fondée de l'objection  
Les objections réelles, fondées, non fondées

## Module 5 : Répondre aux objections

Établir le répertoire des objections classiques  
Formaliser des exemples de réponse  
Vérifier si le traitement de l'objection est acquis pour poursuivre la négociation  
Déjouer les pièges des acheteurs  
Associer à la réponse verbale aux objections, la réponse non verbale (gestes, regards, émotivité...)

## Module 6 : L'objection votre meilleur outil de vente

Comment utiliser l'objection pour vendre  
Devenir un expert du traitement  
Sauter les barrières Cette formation est destinée à commerciaux, mais également toute personne qui souhaite renforcer sa capacité à traiter les objections. Ce stage peut demander une préparation assez importante au stagiaire.

**Pour vous inscrire**

**04.78.14.19.19**

[contact@atoutmajeur-ra.com](mailto:contact@atoutmajeur-ra.com) / [www.atoutmajeurlyon.com](http://www.atoutmajeurlyon.com)

(Mise à jour : 04-2023)