





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 / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)