

SURMONTER LES OBJECTIONS

Cette formation dynamique "Surmonter les objections" vise à renforcer vos compétences en communication, à anticiper et traiter efficacement les objections clients, ainsi qu'à conclure avec succès vos ventes en identifiant les signaux d'achat. Un programme essentiel pour maximiser votre impact commercial.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques pour anticiper et surmonter les objections clients.
- Développer des compétences en communication pour renforcer la crédibilité.
- Acquérir des outils pour traiter efficacement les réclamations des clients.
- Savoir conclure une vente en identifiant les signaux d'achat.



Niveau Initiation



Tous publics



45 min environ



Aucun prérequis



Sans audio description
ni sous-titrage

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience
dans l'enseignement de cette discipline.



ACCESSIBILITE

Formations en distanciel accessibles aux
personnes à mobilité réduite
Audiodescription et sous titrage non disponibles

PROGRAMME

- Aperçu du cours
- Renforcer sa crédibilité
- Connaître la concurrence
- Acquérir des compétences essentielles en communication
- Développer des compétences en observation
- Connaître les réclamations des clients
- Surmonter les objections
- Traiter les objections
- Répondre aux problèmes de prix
- Comment le travail d'équipe peut-il vous aider
- Comment reconnaître les signaux d'achat
- Conclure la vente