

Le traitement des objections

Durée de la formation :

2 jours

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Commerciaux seniors, chefs des ventes et responsables commerciaux opérationnels.

Techniciens

Objectifs :

Vaincre le stress des objections

Utiliser l'objection comme outil de vente

Détecter les raisons réelles

Cours suivant :

-

Pour vous inscrire :

Tel. : 04.78.14.19.19

Fax : 04.78.14.19.00

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignements et planning des formations :

<http://www.atoutmajeur.com>

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

Etablir 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.