



PROGRAMME DE FORMATION

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS



Public concerné

- Attachés commerciaux
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Fonctions commerciales itinérantes ou sédentaires



Objectifs de la formation

- Savoir comment se comporter face à une objection
- Être en mesure de gérer et traiter efficacement l'objection
- Utiliser l'objection pour faciliter son closing

- Pré requis : Aucun
- Effectif : De 4 à 8 apprenants
- Déroulement : Présentiel
- Durée : 1 jour (7 heures)
- Lieu : A définir (intra)
- Dates : A définir
- Tarif intra à valider avec le client
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Modalités

- Fiche de positionnement individuel en amont de la formation
- RDV de cadrage avec les commanditaires pour valider les points clés à aborder
- Evaluation finale par les apprenants en fin de formation
- Bilan à froid sur les objectifs visés
- Livrable synthétique - Carte mentale



Méthodologie

- Ateliers séquencés par objectif pédagogique
- Apports théoriques animés
- Mises en situation / Exercices pratiques / Outils de facilitation
- Échanges et réflexion collective
- Méthode participative et co-active



Contenu

- Comprendre la vraie nature de l'objection
- Savoir réagir efficacement
- La reformulation pour faciliter la compréhension
- Les pièges à éviter
- Les techniques à mettre en oeuvre
- Objection ! Bonne nouvelle ..