

## Le traitement des objections

### Durée de la formation :

2 jours (14h)

### 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 :

La négociation avancée

### 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, émotion...)

### 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

Tel : 04 78 14 19 19

Email : [amra.info@atoutmajeur-ra.com](mailto:amra.info@atoutmajeur-ra.com)

Renseignement et planning des formations :

[www.atoutmajeur.com](http://www.atoutmajeur.com)