

AC025

PERFECTIONNEMENT

1 jour 7 heures

1 008 €

Exonérés de TVA
Déjeuners offerts

Gérer et traiter efficacement les objections

OBJECTIFS

- Acquérir une véritable « philosophie » de l'objection
- Adopter et garder une attitude positive et orientée solution quelle que soit l'objection
- Savoir gérer puis traiter toutes les objections

PROGRAMME

A. COMPRENDRE

CE QUE SIGNIFIE L'OBJECTION

1. Du côté du fond
2. Du côté de la forme
3. Du côté de la perception

B. CONSTRUIRE ENSEMBLE AU TOUR DE L'OBJECTION

1. De l'observation de la logique...
2. ... à l'adoption d'une véritable philosophie de l'objection

C. RÉUSSIR CONCRÈTEMENT À GÉRER PUIS TRAITER LES OBJECTIONS

1. Philosophie à s'approprier
2. Technique à dérouler
3. Capacité à travailler sur soi et avec l'autre

D. S'AUTO-ÉVALUER POUR PROGRESSER

1. Être conscient de ce qui se joue
2. Savoir corriger et / ou améliorer et / ou optimiser sa relation
3. Déterminer des actions précises à mettre en œuvre

PUBLIC

- Conseillers
- Commerciaux
- Responsables d'agence et toutes personnes en contact avec la clientèle

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS


Les participants apprennent, en s'exerçant, à traiter de manière structurée les objections.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

SESSION(S) 2018

Paris,

21 septembre 

Disponible en régions
sur demande

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION

Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.