



FORMATION MAITRISER L'OBJECTION AU QUOTIDIEN

OBJECTIFS : Comment les identifier (objections molles, sincères et fondées), les reconnaître (concurrence, produit, environnement, entreprise), les réfuter – Méthodes et phrases « coussins », conclure après une objection (c'est trop cher, faites moi une remise)

PUBLIC ET PRE-REQUIS : technico-commerciaux, V.R.P., chefs de ventes et directeurs commerciaux et formateurs techniques de vente

DUREE ET CONTENU : 21 heures

- C'est trop cher
- Faites moi une remise
- Votre concurrent est moins cher
- Vos délais sont trop longs
- Votre magasin à mauvaise réputation
- Le 4^{ème} vendeur en 2 mois, qu'est ce qu'il se passe
- J'ai eu des soucis avec vous il y a 4 ans c'est fini
- Vous êtes bien si jeune pour faire ce métier
- Les affaires marchent mal repassez dans 6 mois

CLIENT

SUPER Vendeur

LE ROI DE LA REFUTATION