

Durée :

1/2 JOUR

4 heures de formation en présentiel ou en ligne.

Public et/ou prérequis :

Managers, commerciaux. Sans prérequis.

Organisation :

2 à 12 stagiaires.

Evaluation :

Évaluation formative et questionnaire d'entrée et de sortie de formation pour validation des compétences acquises.

Intervenant :

Spécialiste en ingénierie commerciale.

Tarif : Sur devis.

En savoir plus :

06 17 31 84 08

www.tie-conseil.fr



LA FORMATION

Objectifs :

◇ **Comprendre les objections et savoir y répondre.**

Compétences visées :

◇ **Développer une écoute active.**

◇ **Identifier les objections réelles des objections prétextes.**

◇ **Savoir conclure.**

Pédagogie :

◇ **Recueil des attentes avant la formation.**

◇ **Pédagogie ouverte et ludique avec mises en application lors de jeux de rôle et travaux de groupes.**



LE PROGRAMME

Point 1 :

Objections réelles fondées, non fondées, prétextes, tactiques ? Identification de chacune d'elles et des postures appropriées.

Point 2 :

L'étape de la défense du prix est-elle nécessaire ? Comment s'en passer ?

Point 3 :

**Exercices pratiques.
Comment conclure ?**