



# LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

LA RÉPONSE POUR BOUCLIER, LA QUESTION POUR ÉPÉE !

## OBJECTIFS

- IDENTIFIER les objections
- PERFECTIONNER votre argumentaire
- CONVAINCRE efficacement
- TRANSFORMER l'objection en opportunité
- INCITER à l'action

PRÉVENIR VAUT MIEUX  
QUE GUÉRIR !

Les prospects qui achètent ont 58% d'objections en plus que ceux qui n'achètent pas. Apprenez à apprécier ces obstacles comme des opportunités. L'objection se transforme en signal d'achat qui facilite une conclusion positive !

## ENSEIGNEMENTS

- J'anticipe l'objection.
- Je contourne l'obstacle.
- Je perçois sa raison.
- Je rebondis positivement.
- Mon client entre dans ma logique.
- J'acquies de nouveaux réflexes.

## MÉTHODE

Une démarche personnalisée pour **IMPLIQUER**

Des techniques efficaces pour **MAÎTRISER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **ÉPROUVER**

Une approche 360° imparable pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager  
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

