

TRAITER les OBJECTIONS en PERIODE de CRISE

PUBLIC

Cadres commerciaux, vendeurs et commerciaux sédentaires et terrain ayant comme pré requis un minimum d'expérience.

OBJECTIFS

Savoir utiliser les objections qui fleurissent en période économique difficile comme appui à l'argumentation d'un entretien de vente. C'est l'instant durant lequel le client pense prendre l'avantage psychologique sur le vendeur...Faciliter l'apprentissage par l'entraînement et la répétition des exercices, reformuler et synthétiser les travaux des participants afin de renforcer l'acquisition des automatismes sur les objections les plus fréquemment rencontrées.

DURÉE

2 jours

PROGRAMMES

- Pourquoi formule-t-on des objections et pourquoi sont elles plus nombreuses en période de crise,
- Savoir reconnaître les différentes familles d'objections,
- Les règles de base à respecter afin de traiter correctement la majorité des objections (accepter l'objection, ne jamais la discuter...)
- Quelques techniques précises pour traiter des types objections particulières (méthode interrogative, préventive...)
- Les objections classiques : « je n'ai besoin de rien... » « je n'ai pas le temps... » « j'ai déjà un fournisseur... »
- La méthode CNZ pour mieux appréhender l'objection,
- Vaincre les objections de prix et le faire accepter,
- Recenser les objections rencontrées quotidiennement par les participants et travailler sur une méthode efficace pour répondre sans arrogance ni faiblesse.

DYADE FORMATION