

REPONDRE AUX OBJECTIONS DE VOS PROSPECTS

Formations flash à distance

3 heures

OBJECTIFS

Les objections: typologie et freins
L'intérêt d'avoir des objections
Les réponses adaptées aux interlocuteurs

Public

Tout public

Pré-requis

Aucun

Prix : 350,00 € HT

Entrée et sortie permanente

PROGRAMME

Cette formation permet d'allier savoir-faire et savoir-être pour mieux répondre aux objections et accélérer la conclusion de la vente.

Contenu de la formation à distance

Temps 1 : en groupe à distance - Apports de méthodes

Temps 2 : Opérationnel en individuel : chaque participant met en application en fonction de son contexte

Temps 3 : Retour et informations adaptées à chaque participant

Programme flash

Votre profil vendeur : chasseur, élève ? Test

Chasseur, élève, comment êtes-vous?

Analyse de votre profil, votre mode fonctionnement

Les 4 dimensions

Votre dimension privilégiée

Les objections

Savoir questionner

Comprendre les freins

Déterminer les caractéristiques

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation.

Un parcours actif, à distance axé exclusivement sur le vécu terrain des participants