

# 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 : 300,00 € HT par stagiaire

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