

# Traiter les objections et conclure la vente

Vente, relation client, marketing - 2019

## Objectifs :

- Gérer l'indécision des prospects, des clients et optimiser ses résultats commerciaux
- Provoquer la décision face à la concurrence
- Eviter les facteurs de démotivation du vendeur, dédramatiser l'échec

## Participants :

Responsables commerciaux, commerciaux

## Prérequis :

- Avoir une expérience terrain et maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale

## Le programme

### Rappel des phases préalables à la conclusion

- Répondre aux besoins des clients
- Développer un argumentaire personnalisé
- Provoquer l'intérêt des clients

### Traiter efficacement les objections pour faciliter la prise de décision

- Identifier l'origine de l'objection
- Gérer les différentes typologies de clients et adapter son vocabulaire et son non-verbal
- Savoir anticiper l'objection
- Les 7 techniques de réponses aux objections
- L'affirmation face à l'objection
- Traiter les objections récurrentes (prix, délais...) : entraînement et mises en situation

### Provoquer la conclusion

- Développer la confiance en soi
- Faire face à l'indécision, gérer les résistances
- Gérer son stress en situation tendue
- Les 5 techniques de conclusion pour emporter la décision
- Relativiser l'échec, savoir traiter le "non" du client
- Transformer la négociation finale en arme de conclusion
- Provoquer l'accord final
- Approche comportementale des protagonistes vendeurs / acheteurs

### Définir une stratégie pour maîtriser le closing

- Maîtriser les étapes et développer des réflexes gagnants
- Maîtriser le profil client et la technique pour conserver le lead et se concentrer sur les objections

## Moyens pédagogiques et d'encadrement

### Moyens pédagogiques techniques et d'encadrement

Simulations de négociations tendues, études de cas à partir des produits vendus par les participants Débriefing en groupe et conseils individualisés par le formateur chef d'entreprise Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques. Echanges, analyse de pratiques, mises en situation et mises en pratique, cas réels d'entreprises, co-construction Salles de formation équipées pour une pédagogie active

### Suivi de l'exécution et appréciation des résultats

Cette formation donne lieu à une évaluation de satisfaction complétée par les participants et un tour de table collectif avec le formateur.

Nombre de stagiaires : 3 à 10 Animateur/formateur : nom et parcours disponibles sur simple demande

**980 €**

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



2 jours (14 heures)



Training



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Maîtriser la fonction commerciale  
Cycle Mener une négociation commerciale

## Dates et villes

**Lyon - 04 72 53 88 00**

- 02/12, 03/12

**Saint-Etienne - 04 77 49 24 66**

- 12/12, 13/12

**Roanne - 04 77 44 54 69**

- 12/12, 13/12

**Marseille - 04 91 14 26 95**

- 02/12, 03/12