



### Prérequis

Aucun

### Public

Toutes personnes qui souhaitent s'améliorer et les Conseillers commerciaux

### Objectifs

Construire et comprendre les objections pour ne pas perdre notre clientèle

Retracer le processus d'achat et analyser le client

### Pédagogie

Approche participative alliant théorie et mise en pratique (exercices, mises en situation)

Visio et vidéo formations séquencées

Validation des acquis par QCM en fin de formation

Training vidéo

### Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

# Comment surmonter les objections

2 jours – 14 heures

Définir le terme objections

Comprendre la psychologie d'un client

Connaître son produit et celui de son concurrent

Préparer les 7 phases de l'objection

Classer vos objections par priorités

Comment conclure les objections

Aborder les méthodes du SWOT

Catégoriser le questionnement d'une objection

Analyser la méthode AIH

Les notions essentielles d'un bon commercial

AFEST

VISIO



N° déclaration  
22 600 288 660

Groupe MAB

83 rue de Paris – 60200 Compiègne

09 87 38 20 85 // rebecca.groupemab@gmail.com // www.groupemab.com