

FAIRE FACE AUX OBJECTIONS DES CLIENTS ET CONCLURE SA VENTE

Dans le domaine de la vente, la gestion des objections est une compétence essentielle. Les objections des clients ne doivent pas être perçues comme des obstacles, mais plutôt comme des opportunités de renforcer la relation et de conclure la vente. La formation «Faire Face aux Objections des Clients et Conclure sa Vente» a été conçue pour permettre aux professionnels de la vente de maîtriser cet aspect critique du processus de vente.

Les participants apprendront à comprendre en profondeur pourquoi les objections surviennent, comment les anticiper et comment y répondre de manière efficace. Ils découvriront les différentes typologies d'objections et développeront des stratégies adaptées pour chaque situation.

Dates

Les prochaines dates de sessions sont régulièrement mises à jour sur notre site internet.

<https://www.descartes-competences.fr>

Qui ?

Équipes de vente, managers et responsables commerciaux, professionnels du service client.

Pré-requis

Connaissance de base des techniques de vente.

Durée

2 jours

Prix

1390 €HT

Pour une formation en intra-entreprise ou sur mesure : nous contacter.

◇ Objectifs de la formation

- Développer les compétences nécessaires pour faire face aux objections des clients de manière constructive, et conclure efficacement la vente
- Être capable :
 - D'écouter activement et comprendre les objections
 - D'anticiper l'objection
 - De répondre de manière convaincante
 - De gérer les objections émotionnelles
 - De négocier et d'utiliser des techniques de clôture de vente percutantes

◇ Modalités pédagogiques

- Transfert des compétences par échanges formateur/participants et entre participants
- Mise en pratique et expérimentation
- Mise en situation et jeux de rôle en groupes
- Vidéos, tableau blanc et supports en fonction des besoins de l'animation

◇ Évaluation

- Questionnaire préalable d'évaluation des attentes et de niveau
- Évaluation des acquis via un questionnaire qui permet de mesurer les connaissances et compétences acquises
- Déroulement de la formation et satisfaction des participants sont mesurés grâce à une fiche d'évaluation remise en fin de parcours

◇ Programme de la formation

- Les différents types d'objections dans la vente
- Écoute active et compréhension des objections
- Préparation et anticipation des objections
- Gestion constructive des objections
- Gestion des objections émotionnelles
- Objections, négociation et compromis
- Techniques de clôture de la vente

Option supplémentaire : bien se connaître pour mieux vendre au téléphone avec son profil DISC

Durée : 1/2 journée

Prix : nous consulter



Descartes Compétences est une marque de l'ADEFSA, organisme gestionnaire du CFA Descartes. Grâce à sa pédagogie innovante mise en œuvre depuis plus de 30 ans et de son réseau de formateurs, bénéficiez du meilleur de la formation continue.



Votre contact formation continue :

Christian CHAMPARNAUD

maformation@descartes-competences.fr

01 64 61 27 52

Référence de la formation : 5-52023

ADEFSA
21 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

SIRET 39089496200054 - numéro de déclaration d'activité 11770565477