

GÉRER ET TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC025	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	1104,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 11/04/2024 au 11/04/2024

OBJECTIFS

- Communiquer, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- Traiter les objections et formuler des réponses claires.
- Sélectionner des arguments pertinents et construire un argumentaire.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations
[ici >>](#)

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Les participants apprennent, en s'exerçant, à traiter de manière structurée les objections.

Formateur(s) :

Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.

PROGRAMME

- A. Comprendre ce que signifie l'objection
 - 1. Du côté du fond
 - 2. Du côté de la forme
 - 3. Du côté de la perception
- B. Construire ensemble autour de l'objection
 - 1. De l'observation de la logique...
 - 2. ... à l'adoption d'une véritable philosophie de l'objection
- C. Réussir concrètement à gérer puis traiter les objections
 - 1. Philosophie à s'approprier
 - 2. Technique à dérouler
 - 3. Capacité à travailler sur soi et avec l'autre
- D. S'auto-évaluer pour progresser
 - 1. Être conscient de ce qui se joue
 - 2. Savoir corriger et/ou améliorer et/ou optimiser sa relation
 - 3. Déterminer des actions précises à mettre en oeuvre

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Conseillers
Commerciaux
Responsables d'agence et toutes personnes en contact avec la clientèle

Pour les personnes en situation de handicap souhaitant réaliser une formation e-learning :

Nous vous invitons à prendre contact avec notre référent handicap (Nadia Benakli - nbenakli@ifpass.fr) afin de déterminer les formations accessibles.

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

1104,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 22/11/2024 à 17:02