



FORMATION VENTE - COMMERCIAL

Négocier et traiter les objections



Formation réalisée en Réalité Virtuelle

OBJECTIF DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques commerciales et de la vente afin d'être prêt à toutes les éventualités et enjeux du métier.

L'objectif de la formation est de maîtriser l'art de la négociation et du traitement des objections pour convaincre vos futurs clients et booster vos performances commerciales.

À l'issue de ce parcours, vous serez capable de :

- Identifier les motivations d'achat
- Traiter les objections clients
- Reconnaître l'opportunité d'une vente additionnelle

CONTENU

- Les biais psychologiques
- Les différents types d'objections
- Le traitement des objections boucliers
- Le traitement des objections sincères
- La mise en pratique de la méthode ACTE
- Le traitement des objections tactiques
- Le rebond commercial

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré requis

PUBLIC VISÉ

- La formation s'adresse aux professionnels opérationnels qui endossent ou vont endosser un rôle commercial dans le cadre de leur fonction.

MODALITÉS D'ADMISSION

Aucune.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Simulations et immersion dans des scénarios interactifs afin d'assurer l'acquisition de bons réflexes grâce à l'entraînement et la pratique
- Débriefing avec un/une coach avec identification des forces et des axes d'amélioration
- Évaluation en fin de formation
- Complément d'apports théoriques avec le formateur
- + Accès pendant 2 mois illimité à la plateforme de cours - 24h/24 et 7j/7 pour davantage de théorie et de rappels fréquents

LOCALISATION & ACCESSIBILITÉ

- Nous formons en présentiel et en visioconférence sur toute la France
- Nos méthodes pédagogiques et nos modalités d'évaluation sont adaptables au public en situation de handicap

DURÉE DE LA FORMATION

- À déterminer selon les besoins

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

En fin de stage :

Questionnaire « qualité » à remplir par tous les stagiaires.

Questionnaire qualité remis au donneur d'ordre.

QCM et Évaluation

→ Remise d'un certificat de réalisation attestant l'acquisition des compétences attendues

→ Remise d'une attestation de formation attestant l'acquisition des compétences attendues

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE

Négocier et traiter les objections

THÈME 1 : Introduction

Contenu du thème :

- Un expert en formation commerciale, vous accueille pour démarrer le coaching.
- Mise en situation

THÈME 2 : Les biais psychologiques

Contenu du thème :

- Écoutez votre client pour repérer les biais psychologiques qui vont déterminer ses motivations d'achat. Cela vous permettra d'être plus convaincant dans votre argumentation.
- Mise en situation

THÈME 3 : Les différents types d'objections

Contenu du thème :

- Différenciez les objections afin de les traiter correctement.
- Mise en situation

THÈME 4 : Le traitement des objections boucliers

Contenu du thème :

- Apprenez à répondre à un client qui utilise une objection bouclier pour refuser le contact.
- Mise en situation

THÈME 5 : Le traitement des objections sincères

Contenu du thème :

- Faites face à un client qui émet une objection sincère et traitez-la efficacement grâce à la méthode ACTE.
- Mise en situation

THÈME 6 : La mise en pratique de la méthode ACTE

Contenu du thème :

- Exercez-vous et utilisez la méthode ACTE en situation réelle.
- Mise en situation

THÈME 7 : Le traitement des objections tactiques

Contenu du thème :

- Découvrez les objections tactiques et apprenez à y faire face.
- Mise en situation

THÈME 8 : Le rebond commercial

Contenu du thème :

- Tentez le rebond commercial en fin de rendez-vous pour faire de la vente additionnelle.
- Mise en situation

THÈME 9 : Évaluation et bilan

Contenu du thème :

- Mémorisez l'essentiel de cette formation
- Testez vos connaissances en répondant à des questions clés et débrievez avec le formateur.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès à la formation est de 2 à 3 semaines après validation de votre dossier.

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s).

MODALITÉS DE FINANCEMENT

→ Autofinancement

→ OPCO

→ La Région

→ Pôle Emploi

→ L'entreprise

TARIFS (SUR DEVIS)



infos@afformation.fr

04 51 00 93 51
