

# Argumenter, traiter l'objection et conclure sa vente

## OBJECTIFS

- S'entraîner à déployer un argumentaire pertinent
- Savoir s'adapter en temps réel dans le traitement des objections
- Réussir sa phase de closing

## PUBLIC

Commercial

### Modalités pédagogiques

Un programme basé sur beaucoup de pratiques activant une professionnalisation rapide en intégrant votre contexte  
Pédagogie active et participative  
Des illustrations et cas contextualisés

### Moyens techniques et d'encadrement

Formateurs experts en Management de réseaux commerciaux et d'équipes télé commerciales avec une pratique opérationnelle de plus de 17 ans

### Suivi des apprentissages

Interactivité, exercices, débriefs collectifs  
Un plan d'action individuel complété au fur et mesure de la formation

**Durée de la formation :** 7h

**Modalité :** intra

## PROGRAMME

### L'argumentation dans la phase préparation négociation

Maîtriser son offre de services et ses caractéristiques détaillées

Savoir exposer des bénéfices clients et les valoriser dans le contexte client

Exercices d'entraînement à l'argumentation par l'approche APB Avantage Preuve Bénéfice

### S'aguerrir en négociation et garder son sang-froid

Qu'est qu'une négociation gagnant-gagnant?

L'acheteur a besoin de moi !

Les rapports de force en négociation

Reconnaître les signes d'ouverture et passer en mode négociation

### Anticiper les blocages et préparer les solutions de rebond

Qu'est-ce qu'un blocage ?

Exprimer son agilité commerciale en changeant le contenu de l'offre ou adaptant le niveau de service ou modifiant le périmètre de l'offre

### Comprendre le mécanisme de l'objection client et savoir la traiter

Les différents types d'objections

Quelles réponses pour quelles objections ?

Répondre à l'objection avec une contre-argumentation adaptée

Entraînement au traitement des objections

### Savoir remporter la vente et établir une relation gagnante

Maîtriser les techniques de closing

Savoir provoquer l'accord et le valider

Fixer les modalités de la relation future

