

→ Traiter les objections et conclure

Parvenir à identifier et traiter les freins à la vente contribue à atteindre les objectifs de vente.

Les thématiques abordées au cours de ce module sont :

- **Les objections sont positives** : être à l'aise avec les objections est la condition pour aller les chercher et les traiter.
- **L'objection comme moteur** : vraie ou fausse, l'information donnée par son interlocuteur permet d'aller de l'avant.
- **Traiter l'objection** : derrière l'attitude face à l'objection, il y a aussi des techniques pour les traiter.
- **Conclure efficacement** : deux conditions coexistent pour finaliser une vente : reconnaître les signaux d'achats et utiliser les techniques de conclusion.

Chaque thématique est construite sur la même mécanique, en 4 étapes avec un groupe de 6 à 12 personnes :

1. **Exercice ImproTraining** pour que chaque participant prenne conscience de son fonctionnement personnel.
2. **Modèle théorique** pour structurer l'apprentissage.
3. **Exercice business** pour ancrer la matière à la réalité pratique du participant.
4. **Plan d'action** pour permettre de suivre l'application pratique par la suite.



Nos formations reposent sur le développement de 7 compétences et attitudes.

1. **La confiance en soi** pour être à l'aise dans toutes les situations.
2. **L'écoute active** pour comprendre l'autre.
3. **La communication verbale et non verbale** pour transmettre un message clair.
4. **L'esprit de synthèse** pour savoir ce qui est important.
5. **Le respect** de soi et des autres.
6. **La spontanéité, la créativité et la positivité** pour s'adapter en toutes circonstances dans un esprit positif et constructif.
7. **L'esprit d'équipe** car il permet d'aller plus loin ensemble.