



CONSULTANT
Développement Commercial

REPONdre AUX OBJECTIONS

Objectifs

- * Comprendre pourquoi le « NON » n'est pas une fin
- * Savoir garder la relation ouverte
- * Découvrir des techniques concrètes
- * S'entraîner à reformuler et questionner
- * Passer d'un blocage à une solution

Programme

- * Comprendre pourquoi le client dit « NON »
- * Appréhender le « non » comme un commencement
- * Apprendre à rebondir efficacement
- * Savoir anticiper les objections

Public cible

Collaborateurs souhaitant transformer un refus en opportunité.

Prérequis

Débutants ou expérimenté(e)s

Effectif

La formation s'adresse à un groupe de 3 à 20 personnes.

Formateur

Alain Picard / Consultant Développement Commercial

Qualité du formateur

Professionnel dans le domaine de la vente, du management, du marketing et du développement commercial
Formations internes au sein des différentes entreprises françaises et internationales
Formateur depuis 2018
Mise en pratique avec succès du savoir-faire acquis
Compétences accrues en PNL (Programmation Neuro Linguistique)

Durée et rythme

7 heures sur 1 journée

Coût

245 € HT / personne (Hors frais de repas et d'hébergement)

Méthodes et moyens pédagogiques

Formation en présentiel sur site en salle ou en visio, avec outils informatique, ordinateur, vidéo projecteur, grand écran et tableau papier type paperboard.

Apports théoriques illustrés par des exemples concrets

Pédagogie active et participative permettant l'appropriation des concepts et des outils

Présence validée par signature d'une feuille de présence

Méthodes d'évaluation des acquis

La formation est complétée par un quiz permettant d'évaluer le niveau des participants à l'entrée de la formation ainsi que l'acquisition des savoirs abordés.

Accès à la formation pour les Personnes en Situation de Handicap

Pour une identification des besoins et pour convenir ensemble des modalités de votre formation, merci de contacter notre Référent Personnes Handicapées : Alain Picard