

TRAITER LES OBJECTIONS



Formation présentielle



Formation en intra ou inter-entreprises



1 jour – 7 heures

Réf : 0111

Prix Inter : 800,00€ HT

Forfait Intra : 2400,00€ HT

Tarif pour un groupe de 12 personnes maximum

DESCRIPTION

« Traiter les objections d'un client et conclure la vente » est un module de la formation générale sur les techniques de Vente

Traiter les objections d'un client est la dernière étape avant la réalisation d'une vente. C'est la conclusion de tout le travail réalisé au préalable par le vendeur et l'équipe de vente. Elle doit avoir pour objectif de lever les derniers freins à la vente et permettre au client d'obtenir la certitude qu'il est en position de faire son meilleur choix. Il est donc essentiel de maîtriser pleinement toutes les techniques liées aux traitements des objections au risque de passer à côté d'une vente et anéantir tout le travail réalisé en amont. Dans cette formation, nous vous proposons de découvrir la méthodologie SKY Consulting pour traiter les objections et satisfaire ainsi ses clients.

PROGRAMME

Comprendre la genèse d'une objection pour mieux y répondre

- Comprendre l'importance de traiter les objections
- Trouver les liens entre une objection et un besoin
- Découvrir les bonnes pratiques et les erreurs à éviter

Traiter les objections clients pour mieux vendre

- Répondre aux différentes objections avec efficacité
- Utiliser l'intelligence collective pour améliorer sa pratique
- S'entraîner à répondre aux objections



Objectif général de la formation

Savoir traiter les objections clients pour mieux vendre.



Objectifs pédagogiques

Comprendre la genèse d'une objection pour mieux y répondre
Traiter les objections clients pour mieux vendre



Public concerné

Manager, Manager adjoint, Team leader, chef d'équipe, animateur, vendeur ...



Pré-requis

Aucun prérequis formalisé en termes de certification, formation ou autre niveau scolaire ou universitaire.



Les + de la formation

Démonstration par le formateur des différentes étapes pour développer cet outil.
Création et animation d'une fiche « best practice » pour chaque participant
Analyse de vidéo



Certification

Délivrance d'une attestation de réussite des différents objectifs de la formation

EQUIPE PEDAGOGIQUE

L'équipe pédagogique de SKY Consulting est composée d'un groupe de formateurs issu du monde professionnel intervenant sur leurs points d'expertise.

SUIVI DE L'EXECUTION ET EVALUATION DES RESULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

RESSOURCES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Partage d'expériences

RESULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Résultats attendus à l'issue de la formation

- A l'issue de cette formation, le stagiaire maîtrisera toutes les composantes liées au traitement des objections d'un client pour faire évoluer sa recherche initiale en action d'achat.

Modalité d'obtention

- Délivrance d'une attestation

DELAIS ET MODALITES D'ACCÈS A LA FORMATION

L'accès à nos formations peut être initié, soit :

- Par l'employeur
- Par le salarié avec l'accord de son employeur
- Par le salarié, lui-même

Pour chaque demande de formation, notre responsable pédagogique mettra en œuvre une procédure pour valider toutes les étapes de la création d'une session de formation.

1: A l'issue de la pré-inscription, le référent pédagogique réalisera un entretien téléphonique afin de prendre en compte les différentes attentes du demandeur. Seront abordés lors de cet entretien, les modalités de déroulement de la formation, le ou les objectifs visés, les connaissances et les compétences à acquérir, les sources de financement, etc...

2: A l'issue de cet entretien, une convention de formation et un devis personnalisé seront proposés.

3: A réception du devis et de la convention acceptés, le dossier de prise en charge de la formation sera mis en place.

Toute l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges entre le responsable pédagogique, le demandeur et/ou le commanditaire.

Le **délai d'accès** aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un **temps minimum d'un mois avant le début de l'action**.

ACCUEIL EN FORMATION DES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où les formations sont en présentiel chez le client, l'équipe de formation veillera à ce que les conditions d'accès pour les publics en situation de handicap soient remplies.

Dans le cas où les formations en présentiel ont lieu hors des murs du client, une attention particulière sera portée afin d'avoir des conditions d'accès optimales pour les publics en situation de handicap.

Toute demande spécifique pourra être faite via le formulaire « Contact » présent sur le site Internet de SKY Consulting, par email à l'attention du référent handicap, sur la fiche de pré-inscription ou lors du premier entretien téléphonique. Une réponse de nos services sera apportée sous un délai de 24 heures.

MÉTHODES MOBILISÉES

Les méthodes et outils utilisés par SKY Consulting font appel à l'implication des stagiaires dans leur formation.

Dans cette optique, l'équipe de formation peut choisir parmi les méthodes suivantes selon les séquences proposées :

La méthode expositive : Le formateur propose un ensemble structuré de ses connaissances dans la thématique étudiée.

La méthode interrogative : Le formateur questionne les stagiaires afin de les amener à construire eux-mêmes leurs propres connaissances en établissant des liens entre différents éléments, à leur donner sens et à formuler leurs pensées.

La méthode active : Le formateur utilise différents moyens afin de permettre l'acquisition de connaissances tels que les études de cas, les simulations, les jeux de rôles ou encore les projets de groupe.

La méthode expérientielle : Le formateur met en œuvre des expériences contextuelles afin que le stagiaire puisse tester ses propres compétences et modifier son comportement en fonction des résultats obtenus.