



---

# Traiter l'objection et conclure la vente d'une offre globale - FFADE3

**Code produit :** FFADE3

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Classe virtuelle

**Durée (en heure) :** 2.5

**Tarif :** 0

**Eligible DDA :** oui

**Public :** entrepreneurs, commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs débutants ou expérimentés

**Prérequis :**

aucun

## Objectif

- Répondre aux objections et conclure l'entretien

## Programme de la formation

- Reconnaître l'objection pour la traiter
  - Différents types d'objections
  - Etapes de traitement d'une objection
  - Book de réponses aux objections
- Conclure l'entretien
  - Présenter les solutions et les offres commerciales
  - Ne pas vendre un produit mais une solution globale
  - Valider ses préoccupations

- Créer l'opportunité d'un nouveau rendez-vous

## **Moyens d'évaluation**

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## **Méthodes pédagogiques**

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants

AF2A - 64 Rue de Miromesnil, 75008 Paris

Copyright 2024 AF2A. Tous droits réservés.