

<h2 style="color: red;">Traiter les objections clients</h2>	<p>Durée : 0,5 jour</p> <p>Prix : 265,00€</p>
<p>Objectifs :</p> <p>Découvrir les attentes et besoins du client / prospect Traiter les objections clients / prospects</p> <p>Programme:</p> <p>Ecouter activement Ecouter sans interrompre ; se concentrer sur les propos de son interlocuteur Questionner Reformuler pour assurer une bonne compréhension Valider ensemble</p> <p>Répondre / anticiper les objections Comprendre l'origine des objections dans l'entretien de vente Traiter les objections du client Traiter spécifiquement l'objection prix Acquérir des réflexes pour mieux rebondir sur les objections</p>	<p>Public concerné : Tout public</p> <p>Lieu : À déterminer</p> <p>Pré-requis :</p> <p>Technique d'animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> . Alternance de théorie et de pratique . Accompagnement . Etudes de cas . Exercices . Mises en situation . Retour d'expériences . Jeux de rôles