

### Training traitement des objections et argumentation

#### Objectifs

- S'entraîner à pratiquer son argumentaire auprès des différents profils de clients/prospects,
- Renforcer sa capacité à traiter les objections.

#### Public

- Commerciaux, chargés d'affaires, responsables grands comptes débutants et expérimentés, entrepreneurs.

#### Programme (7H00) :

- ✓ Autodiagnostic : points forts/points à améliorer dans sa « 1<sup>ère</sup> accroche » et capacité à susciter l'intérêt
- ✓ Savoir valoriser son offre et se différencier
- ✓ Poser les questions-clés pour faire émerger le besoin
- ✓ Savoir présenter son offre en réponse au besoin identifié
- ✓ Maîtriser les techniques d'argumentation
- ✓ S'entraîner à traiter les objections avec la technique « ERQT »

#### Pédagogie

##### Co-animation par deux formateurs-comédiens habilités sur la pédagogie Rol'ntrain®) :

Rythme intensif, pédagogie ludique, entraînement en situation quasi-réelle (avec deux formateurs-comédiens présents sur toute la durée).  
Alternance de séquences en grand groupe pour illustrer et interpeller et en sous groupes pour favoriser l'appropriation des outils présentés.

#### Ce qu'ils en disent :

« Ce stage permet de maîtriser parfaitement son argumentaire quels que soient la situation et le profil d'interlocuteurs »

« Je sais mieux rebondir suite aux objections »

« J'ai de nouvelles questions à forte valeur ajoutée pour creuser le besoin »

« Je ne suis plus déstabilisé par certains profils clients ou par certaines remarques »

« Je parviens mieux à installer la confiance, du coup mon interlocuteur me parle de ses freins, ce qui permet de les traiter »