

SÉQUENCE POUR SON ÉQUIPE

Niveau ★ ★ ★



PROGRAMME
TRAITEMENT DES OBJECTIONS



TEMPS DE PRÉPARATION
2 MINUTES



OBJECTIF
PERCEVOIR LES OBJECTIONS COMME DES
OPPORTUNITÉS



DURÉE DE LA SÉQUENCE
15-20 MINUTES

PRÉPARATION :

Néant

CONSIGNE :

Former des équipes de 2-3 vendeurs et demander à chaque groupe d'écrire leur définition d'une « objection ».

Remarque : Lors de cette séquence vous distinguerez les vendeurs qui perçoivent les objections négativement comme des freins à la vente, et ceux qui perçoivent les remarques positivement comme des signes avant coureur d'achat.

SYNTHÈSE :

Toutes les objections, quelles qu'elles soient, sont des opportunités pour le vendeur de poser les bonnes questions et de rendre ses clients satisfaits.

Exemple

Client : « Je n'aime pas du tout votre plan »

Vendeur : « Merci de votre franchise, maintenant qu'est-ce que je peux modifier ou améliorer sur le plan pour vous donner envie de réaliser votre projet avec nous ? »

