

Traiter les Objections et Conclure ses Ventes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/traiter-les-objections-et-conclure-ses-ventes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
2 jours (14h)	**MC301**	**Techniques de Vente**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Regarder l'objection comme une opportunité de négociation
- Adopter des méthodes efficaces pour réfuter les objections
- Présenter les avantages de l'offre commerciale de façon SMART
- Maîtriser les attitudes qui facilitent la conclusion de la vente

POUR QUI ?

- Commerciaux
- Télévendeurs
- Vendeurs sédentaires
- Technico-commerciaux
- Collaborateurs commerciaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Accueillir et comprendre les objections

- Le besoin réel auquel elles répondent
- Les différents types d'objections
- Recueillir et classer les informations selon une grille de lecture afin de mieux y répondre
- Chercher et trouver "l'objection derrière l'objection"
- Identifier quand et pourquoi elle survient
- De l'enthousiasme initial du client à la déception...

2 / Argumenter avec efficacité

- Savoir se présenter ainsi que sa société
- Valoriser l’offre de sa société
- Savoir décrypter la demande client
- Développer un process de vente cohérent et rapide
- Repérer les objections et leurs justifications en fonction des étapes de la démarche commerciale

3 / Adapter sa communication

- Renforcer sa crédibilité par l’adaptation de son discours
- Cerner la personnalité du client : besoin, attente
- Adopter argumentaire et contrargumentaire appropriés par type d’objections
- Acquérir des réflexes permanents
- Analyser sa pratique commerciale professionnelle et celle des autres
- Utiliser les techniques adaptées aux circonstances : l’objection prix

Maroc Performance

- Instaurer une relation éthique

4 / Renforcer l’impact de son argumentation

- Identifier les motivations de son interlocuteur et son niveau de décision
- Gérer les côtés irrationnels de l’offre
- S’affirmer commercialement
- Présenter des arguments quantitatifs et qualitatifs
- Argumenter de façon ciblée et n’utiliser que ce qui est nécessaire
- Utiliser la communication d'influence pour conclure

5 / Mettre en valeur son offre par le talent oratoire

- Utiliser les techniques oratoires qui font la différence
- Définir un script commercial cohérent
- Travailler sa communication pour gagner de l’impact : voix, élocution, gestuelle efficace

6 / Savoir conclure une vente

- Collecter les signaux d’adhésion
- Identifier les facteurs d’achat
- Récapituler les avantages et inconvénients
- Valider l’offre adaptée et négociée
- Obtenir des engagements concrets
- Repérer le moment où conclure
- Engager le client vers l’achat
- Conclure

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 24 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 23 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
24 au 25 Août 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance