Ref. formation 202410273433

Gestion des objections commerciales

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMAPACK
SPANNEUT Louis
05.32.58.32.12
contact@formapack.info

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Entretien

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Identifier les objections récurrentes - comprendre les motivations derrière les objections - développer des techniques pour y répondre de manière constructive - renforcer la confiance des clients pour faciliter la conclusion de ventes.

Contenu et modalités d'organisation

Analyse des objections courantes, Psychologie des objections, Techniques de réponse constructives, Renforcement de la confiance client, Cas pratiques de simulations d'objections, Stratégies de suivi après les objections.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Savoir anticiper et répondre efficacement aux objections clients pour transformer les résistances en opportunités de vente et conclure davantage de transactions.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00522201	du 04/11/2024 au 31/12/2025	Bayonne (64)	FORMAPACK		Non éligible	FPC