



Formation Argumentation et traitement des objections

Avec la formation Argumentation et Objections, vos commerciaux travaillent leur communication et un argumentaire solide pour leurs leads !



Avec Skillsday, vos collaborateurs seront capables de :

Construire une argumentation convaincante grâce à la méthode BAC + C (Bénéfices / Avantages / caractéristiques + Preuves).

Transformer les objections en opportunités d'argumentation en actionnant 2 leviers : le levier psychologique et le levier technique.

Programme de la formation

Bienvenue

- Découvrez votre parcours et vos objectifs
- Téléchargez votre cahier pratique pour vous entraîner tout au long de votre formation et après

L'argumentation

- Découvrez la formule de l'argumentation BAC + P.
- Mettez en pratique la méthode Bénéfices, Caractéristiques, Avantages + Preuves.
- Entraînez-vous grâce à l'exercice pratique de votre cahier.

L'objection

- Apprenez à reconnaître les objections et leurs causes
- Développez votre self-control en toutes circonstances
- Travaillez la technique du levier psychologique pour inverser la tendance

Challenge final

- Excellez dans les connaissances de la découverte de l'argumentation et l'objection



- Validez votre formation grâce aux compétences acquises
- Obtenez votre certificat en remportant le challenge final



Les modalités disponibles

- Classe virtuelle
- Conférence
- e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles



La durée

60 minutes en mobile ou e-learning, pour les autres modalités : nous consulter

Langue



Skillsday est un organisme qui a pour mission de moderniser et digitaliser la formation en entreprise pour former, vraiment !

06 81 89 28 99

hello@skillsday.com

