

## Comment répondre aux objections clients ?

### PROGRAMME

#### 1. Comment répondre aux objections clients avec la bonne attitude ?

#### 2. Les différents types d'objection :

- L'objection non sincère et non fondée.
- L'objection sincère et non fondée.
- L'objection sincère et fondée.

#### 3. Comment traiter les objections en situation de vente ? :

- La méthode ADERA.
- Mise en situation

#### Objectifs

- Identifier les différents types d'objection
- Savoir répondre à une objection client

#### Public

Assistant(e)  
commercial(e) et  
collaborateur des  
services ADV et Clients.  
Correspondant  
clientèle, impliqué dans  
le circuit de vente  
Commerciaux

#### Prérequis

Aucun prérequis  
nécessaire

#### Dates et lieux

Mulhouse, Strasbourg,  
Paris  
Bâtiment conforme aux  
normes d'accessibilité



Voir planning sur notre  
site internet

#### Intervenante

##### Katia TAROUB BUCH

Dirigeante, formatrice  
indépendante et coach.  
20 ans d'expérience  
dans le recrutement et  
la formation

#### Durée de formation

1 jour (7 heures)

#### Contact

Tél : 03.89.53.97.77  
contact@ktb-  
recrutement.fr

#### Informations complémentaires

- Sanction de la formation : Attestation de présence, Certification de réalisation
- Modalités d'évaluation en aval : Quizz et / ou Fiche d'évaluation des compétences
- Modalités d'évaluation en amont : Quizz en fin de stage
- Nature de la formation : Acquisition de compétences
- Moyens de la formation : A distance via Teams et projection PPT

**TARIF : 700€ NET DE TAXES**

(Mis à jour le 01/06/2021)

2  
FORMATS POUR  
NE RIEN MANQUER



Présentiel

OU



A distance