skillsday
Former, vraiment !

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

01 Bienvenue

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

02 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.

03 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

04 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
- Mobile / e-learning
- Présentiel

Les formats disponibles

360 · a · TEACH ON MARS · YOOBIC

La durée

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

Langue

🇫🇷

skillsday

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

07 44 09 29 75

hello@skillsday.com