

RÉPONDEZ AUX OBJECTIONS SANS PRESSION

Augmentez votre capacité de persuasion



Objectif

Cette formation a pour objectif de vous permettre de réfuter les objections des clients de façon convaincante et courtoise. Sans toutefois tomber dans la vente à pression.

Résultats

Au terme de cette formation, vous serez capable de :

- Répondre plus efficacement aux objections.
- Convaincre le client plus facilement.
- Diminuer le nombre d'objections et leur intensité.

Participants

La formation s'adresse aux conseillers-vendeurs, superviseurs de premier niveau et gérants.

Déroulement

La formation s'articule autour d'animations interactives, de mises en situation, d'exercices individuels et/ou en équipe.

Durée

Une demi-journée
de 8 h 30 à 12 h.

Formateur

Éric Robidoux formateur spécialisé en vente et en service à la clientèle, reconnu pour son approche pédagogique énergique et son charisme. Il est spontané, sait communiquer ses connaissances avec humour et enthousiasme. Ses formations sont vivantes, truffées de mises en situation et de conseils pratiques.



Contact

- 📞 514 393-0222 ou 1 888 393-0222
- ✉ info@detailquebec.com
- 🌐 detailquebec.com/formations

La Mutuelle de formation Détail Québec est reconnue par la Commission des partenaires du marché du travail en vertu de la loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

Numéro de certificat d'agrément (CPMT) : 005531