Répondre aux objections

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207603F — Mise à jour : 27 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Comprendre les mécanismes psychologiques liés aux objections ;
- Poser les bonnes questions pour débusquer les objections ;
- Se familiariser aux différentes objections ;
- Savoir distinguer les vraies des fausses objections ;
- Développer des arguments imparables ;
- Savoir adapter sa communication non verbale ;
- Pouvoir rebondir et s'adapter en cas de difficultés.

Programme

Le pourquoi des objections

- Que traduisent-elles ?
- Les types d'objections et leurs analyses ;
- Les différentes méthodes d'anticipation et de réponses existantes.

La préparation de ses entretiens

- Définir ses cibles ;
- Préparer, assimiler, et adapter son argumentaire ;
- Préparer et mettre à jour son objectionnaire.

Le questionnement et l'écoute active

- Pouvoir poser les bonnes questions pour distinguer entre vraies et fausses objections ;
- Débusquer les objections cachées ;
- Écoute active : coussin, reformulation, argumentation et verrou.

Le comportement gagnant

- L'initiation aux techniques PNL pour améliorer son relationnel ;
- Travailler son état d'esprit, son conditionnement et sa vision de l'autre ;
- Travailler sur son ton de voix et sa gestuelle ;
- Avoir confiance en son produit / service en toutes circonstances ;
- Garder à l'esprit qu'une objection est souvent une opportunité ;
- La gestion de ses émotions en toutes circonstances ;
- Savoir calmer et éviter les conflits.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2287014S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207603F