

## GÉRER ET TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AC025	1 jour - 7 h	Perfectionnement	Présentiel ou à distance	1061,00 €

### LIEUX ET DATES :

#### PARIS

- Du 11/04/2023 au 11/04/2023

### OBJECTIFS

- Communiquer, en s'adaptant à son interlocuteur et au canal de communication choisi.
- Traiter les objections et formuler des réponses claires.
- Sélectionner des arguments pertinents et construire un argumentaire.

#### Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

### POINTS FORTS

#### Modalités pédagogiques :

Les participants apprennent, en s'exerçant, à traiter de manière structurée les objections.

#### Formateur(s) :

**Cette formation est animée par un professionnel de la vente et de la relation client, formateur expert de l'Ifpass.**

## PROGRAMME

- A. Comprendre ce que signifie l'objection
  - 1. Du côté du fond
  - 2. Du côté de la forme
  - 3. Du côté de la perception
- B. Construire ensemble autour de l'objection
  - 1. De l'observation de la logique...
  - 2. ... à l'adoption d'une véritable philosophie de l'objection
- C. Réussir concrètement à gérer puis traiter les objections
  - 1. Philosophie à s'approprier
  - 2. Technique à dérouler
  - 3. Capacité à travailler sur soi et avec l'autre
- D. S'auto-évaluer pour progresser
  - 1. Être conscient de ce qui se joue
  - 2. Savoir corriger et/ou améliorer et/ou optimiser sa relation
  - 3. Déterminer des actions précises à mettre en oeuvre

### **Validation des acquis :**

**- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...**

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation

### **Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Conseillers  
Commerciaux  
Responsables d'agence et toutes personnes en contact avec la clientèle

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap :** L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.  
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le

début de la formation.

- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

1061,00 €

Exonérés de TVA

Déjeuners offerts

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 04/02/2026 à 22:12