

POUR VOUS AIDER À AMÉLIORER VOTRE SCORE SUR CE JEU, CETTE FICHE PRATIQUE VOUS DÉTAILLE LA FAÇON EFFICACE POUR TRAITER L'OBJECTION « C'EST TROP CHER »



1 Accepter l'objection

C'est montrer que vous comprenez le doute émis par le client



2 Creuser l'objection

C'est chercher à comprendre ce qui au-delà du prix, va intéresser le client. Il faut revenir avec lui sur ses attentes en matière de garanties, cela vous permettra ensuite d'ajuster au mieux votre proposition pour répondre tant à ses attentes qu'à son budget

⚠ Creuser peut parfois nécessiter plus d'une question



3 Traiter l'objection

C'est y répondre en projetant le client vers une proposition acceptable. La réponse que vous attendez est un "oui" de votre client sur votre proposition ajustée pour ensuite enchaîner sur une signature du contrat



4 Enchaîner

Pour conclure, évitez de répéter ce qui a été dit et listez les prochaines actions à mener, ainsi que les délais pour les réaliser. De cette manière, vous rassurez votre client quant au suivi du traitement de son objection et vous clôturez l'entretien sur une note positive.

STORY

INDICE

Si vous cherchez à traiter l'objection dès le premier échange, vous ne pourrez pas obtenir la satisfaction de votre client !

