



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV040-1 - Savoir traiter les objections, même les plus fulgurantes

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

## Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction.

## Objectifs pédagogiques

Méthodologie et maîtrise des techniques qui font dire "oui". Savoir se servir des objections comme une aide et désacraliser les obstacles.

- Connaître et maîtriser les techniques de traitement et de réfutation des objections.
- Identifier et s'approprier les réponses en fonction des objections recensées.
- Savoir influencer sans manipuler pour répondre plus efficacement aux objections.
- Savoir se sortir de toute situation difficile.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Introduction.
  - Distinguer une objection d'une condition.
  - Les principales erreurs à éviter.
- 2 - Établir son catalogue d'objections de la prospection à la conclusion.
  - Recensement de toutes les objections du vendeur, acquéreur, du bailleur.
  - Méthode de réfutation.
- 3 - Traiter n'importe quelle objection avec méthode.
  - Adoption et maîtrise des techniques.
  - Répondre avec aisance et réactivité et par l'argument adéquat.
  - Construction des réponses et exemples de traitement.
- 4 - Entraînement sur les objections vendeurs et bailleurs.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- « Je préfère vendre seul ».
- « Je ne veux pas d'exclusivité ».
- « Je ne veux pas baisser mon prix ».
- « Faites un effort sur vos honoraires ».
- Etc...

## 5 - Entraînement sur les objections acquéreurs.

- « Nous voulons réfléchir ».
- « C'est trop cher ».
- « Nous voulons la revisiter avec... un 1/3 ».
- « Nous n'avons pas le coup de cœur ».
- Etc...

## 6 - Conclusion.

- Synthèse.
- QCM et évaluation du stage.

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

### Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

### Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

