

ASTUCES POUR FAIRE FACE AUX OBJECTIONS

1. D'abord, vérifiez s'il s'agit bien de la vraie objection.
2. Posez-leur une question pour faire un résumé de leurs préoccupations et montrez-leur que vous comprenez.
3. Soyez empathique avec eux et donnez-leur un exemple de quelqu'un d'autre qui avait la même préoccupation ou la même objection.
4. Répondez à leur objection et exposez les avantages de votre produit ou service et expliquez comment il va répondre à leurs besoins.
5. Stimulez l'action en offrant des choix qui leur donneront le goût d'accepter votre proposition.