

# La gestion des objections et fermeture (closing) des ventes

Qu'on le veuille ou non, les objections font partie du processus de vente. Si certains représentants se découragent lorsqu'un client potentiel émet une objection, c'est qu'ils doivent développer des techniques pour transformer celle-ci en opportunité de vente. Cette formation de Jacques La Berge vous fournit les astuces dont vous avez besoin pour gérer les objections et en tirer profit afin de conclure une vente.



Durée

1 journée



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



**jacques la berge**

coach · conférencier · formateur  
vente & communication

## La gestion des objections et fermeture (closing) des ventes



### Bénéfices

- Préserver et augmenter la rentabilité.
- Augmenter le nombre de ventes.
- Raccourcir le cycle de vente.



### Objectifs

- Comprendre et identifier les objections à la vente.
- Anticiper les objections et les transformer en opportunités.
- Augmenter son potentiel de réussite et ses ventes.



### Contenu

- Pourquoi un client émet-il des objections?
- Quels sont les principaux types d'objections?
- Quelles stratégies adopter face aux objections?
- Comment anticiper une objection?
- Comment isoler une objection?
- Comment surmonter l'objection?
- Comment fermer la vente (closing)?
- Atelier
  - Chaque participant devra nommer toutes les objections auxquelles il a été confronté. Les autres participants devront ensuite trouver des réponses à ces objections.

Deux adresses pour mieux vous servir



**jacques la berge**

#### Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001  
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

[jlaberge@jacqueslaberge.com](mailto:jlaberge@jacqueslaberge.com)

#### Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau  
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**