

Organisation

commerciale

- **Comment répondre aux objections**

Lors de la prise de contact, il n'est pas rare que les objections arrivent.

Pour de multiples raisons, vos interlocuteurs n'ont pas spontanément envie de vous accorder un rendez-vous.



L'objection est une attitude réflexe

L'une des objection les plus communes est : je n'ai pas le temps ou nous n'avons pas besoin.

Vous retrouverez également : nous ne travaillons qu'avec des entreprises référencées (ou une objection qui s'en rapproche).



Pour vous aider, des vidéos concrètes sont à votre disposition :

- **Pas le temps et pas besoin**
- **Nous ne travaillons qu'avec des entreprises référencées**



Dans certaines situations il faut savoir s'arrêter à temps. Dans la vidéo ci-dessous vous verrez un exemple concret.

- **Savoir s'arrêter à temps**

C'est aussi une façon de vous tester !

Et de sortir du lot !

