

Objections & closing : Transformez les refus en ventes réussies

Lien : https://maroc-performance.com/formation/objections-closing-transformez-les-refus-en-ventes-reussies

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**COM11**	**Techniques de Vente**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre la psychologie des objections clients
- Maîtriser les techniques d’écoute et de questionnement
- Savoir traiter efficacement les objections commerciales
- Développer une argumentation orientée valeur
- Améliorer les techniques de closing
- Renforcer la confiance en situation de vente
- Augmenter le taux de transformation des ventes

👥 POUR QUI ?

- ✔ Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- ✔ Responsables et managers commerciaux
- ✔ Entrepreneurs et indépendants
- ✔ Chargés de clientèle et business developers
- ✔ Toute personne impliquée dans la vente, la négociation ou la relation client

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre le cycle de vente et le rôle des objections

- Étapes du processus de vente
- Place des objections dans la décision d’achat
- Psychologie de la prise de décision client

2 / Identifier et analyser les objections clients

- Objections prix, produit, délai et concurrence
- Objections rationnelles et émotionnelles
- Décryptage de la véritable motivation client

3 / Techniques d’écoute active et de questionnement

- Reformulation efficace
- Techniques de questionnement ouvert
- Création d’un climat de confiance

4 / Méthodes de traitement des objections

- Technique du “oui... et”
- Transformation des objections en leviers de vente
- Gestion des situations difficiles

5 / Construction d’une argumentation percutante

Maroc Performance

- Mise en avant des bénéfices clients
- Preuves, résultats et témoignages
- Adaptation du discours selon le profil client

6 / Techniques de closing efficaces

- Détection des signaux d’achat
- Techniques de conclusion de vente
- Closing direct, alternatif et progressif

7 / Gestion de la négociation finale

- Traitement des dernières résistances
- Gestion du prix et de la valeur perçue
- Création d’un sentiment d’urgence

8 / Mises en situation et entraînement pratique

- Jeux de rôle et simulations de vente
- Analyse de cas réels
- Amélioration des performances commerciales

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

16 au 18 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
03 au 05 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mars au 02 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 28 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance