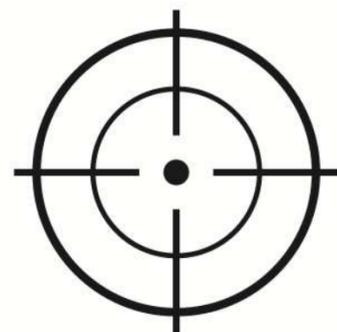


IPPON

FORMATION
RÉPONSES AUX OBJECTIONS

**RETOURNEZ-VOS
INTERLOCUTEURS**

Esquiver les objections de vos prospects, collaborateurs ou clients et ne plus jamais vous sentir déstabilisé(e), ça vous tente ? Banco !
Qu'elles soient fondées ou non, sincères ou stratégiques, les objections sont avant tout des signaux.
Votre interlocuteur vous parle, exprime un doute, une crainte, une envie...
Bref, il communique !
Dans cet atelier à haute valeur ajoutée (et à fort taux de bonne humeur), vous apprendrez à décoder les véritables intentions derrière les mots.
Grâce à des exercices d'improvisation théâtrale, vous développerez vos réflexes, votre répartie, et votre capacité à rebondir avec agilité, sans jamais perdre pied.
Objectif : transformer chaque objection en opportunité de dialogue, d'alliance... et parfois même de vente !
Prêt(e) à dégainer des réponses aussi pertinentes qu'élégantes ? Alors, rideau !



OBJECTIFS

- #Adopter les 7 étapes de traitement d'une objection
- #Identifier et analyser les objections
- #Se débarrasser de nos mauvais réflexes
- #Convaincre de manière efficace



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
1 jour
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Tous



GROUPE:
De 4 à 10 participants



PRÉREQUIS:
Aucun prérequis



INTERVENANT:
Formateur spécialisé



Slide, exercices d'improvisation,
livret



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note d'évaluation



BUDGET:
En inter à partir de 800 €HT/session
Intra sur demande

ACTE 1 – Se préparer à l'objection

Objectif : Comprendre la nature des objections pour ne plus les subir

- Identifier les croyances limitantes liées aux objections
- Repositionner l'objection comme une opportunité de dialogue
- Clarifier le rôle de la posture intérieure : mental, écoute, calme
- Installer un état d'esprit de curiosité et de dédramatisation

Méthode : Échanges guidés, apports synthétiques

ACTE 2 – Identifier les types d'objections et leurs moteurs

Objectif : Décoder les objections pour mieux adapter sa réponse

- Typologie des objections : sincères, tactiques, émotionnelles, rationnelles
- Lecture des motivations profondes : peur, méfiance, méconnaissance, test
- Outils pour reformuler et valider le sens caché derrière la parole exprimée
- Distinguer une objection d'un simple doute ou d'une fuite

Méthode : Mise en situation, jeu de rôle, analyse collective

ACTE 3 – Adopter la bonne posture face à l'objection

Objectif : Répondre avec assertivité sans se laisser déstabiliser

- Développement de l'assertivité : affirmation sans confrontation
- Gestion des émotions : stress, agacement, besoin de convaincre
- Travail vocal et non verbal pour ancrer une réponse calme et maîtrisée
- Réflexes à éviter : justification, opposition, précipitation

Méthode : Exercices d'improvisation théâtrale, entraînements corporels

ACTE 4 – Structurer sa réponse et maîtriser les outils

Objectif : Construire des réponses efficaces et personnalisées.

- Les 7 étapes de traitement d'une objection
- Savoir questionner pour mieux répondre
- Techniques d'argumentation positive et recadrage bienveillant
- Adapter sa stratégie selon l'enjeu et l'interlocuteur

Méthode : Jeux, entraînement progressif, feedback

ACTE 5 – Mise en pratique contextualisée

Objectif : Ancrer les bons réflexes en situation réaliste.

- Entraînement en binômes ou trinômes sur des cas concrets apportés par les participants
- Jeu d'improvisation : "l'objection surprise"
- Élaboration d'un "kit réponse" personnalisé

Méthode : Mises en situation dynamiques, feedback croisé, livret de consolidation