

POUR VOUS AIDER À AMÉLIORER VOTRE SCORE SUR CE JEU, CETTE FICHE PRATIQUE VOUS PERMET DE COMPRENDRE COMMENT APPLIQUER LA MÉTHODE ACTE SUR DES OBJECTIONS TYPE

J'ai besoin de réfléchir

Cette objection traduit essentiellement un doute...à vous de chercher à comprendre quels éléments de votre proposition le font hésiter

Les questions à poser doivent être ouvertes et permettre de clarifier quelles garanties en particulier le font hésiter ou quel élément souhaite-t-il vous voir détailler

Je vais en parler à mon conjoint

Cette objection peut soit traduire un doute (c'est le plus souvent le cas), soit exprimer une réalité

Les questions à poser doivent permettre de savoir ce que traduit clairement cette objection. S'il s'agit d'une hésitation, d'un doute, il faut creuser pour comprendre pourquoi ou sur quoi. La bonne astuce est souvent de passer par le même prisme que votre client à savoir s'appuyer sur le conjoint « qu'est-ce qui pourrait faire hésiter votre conjoint ? »

C'est trop cher

Cette objection fait souvent référence à un dilemme...le client ne remet pas en cause la qualité de votre proposition, il sait ou il pense juste que son budget ne le lui permet pas

Les questions à poser doivent permettre de requalifier le budget ou de l'amener à repenser avec vous le niveau de garanties souhaité de façon à pouvoir le projeter sur le compromis idéal pour lui

Je suis fidèle à mon assureur

Cette objection traduit essentiellement un doute, une hésitation. Dites vous que si le client a pris le temps de répondre à vos questions de découverte et d'entendre vos arguments, c'est qu'il a intégré l'idée du changement.

Creuser doit vous permettre ici de comprendre ce qu'il le fait hésiter : est-ce une question de garantie (il pense qu'il sera moins bien couvert ?) ou de relationnel (il ne pense pas qu'il y gagnera au changement)

DRAG AND DROP

NOS CONSEILS POUR RÉUSSIR

Pour chaque proposition, demandez vous qu'elle objection elle vous permettra de creuser, ensuite classer là dans la bonne « box »

INDICE

Il y a toujours 3 questions à classer par catégorie !

