

Opleiding : Zet bezwaren om in kansen

3,5 uur om bezwaren te behandelen

Praktijkcursus - 3.30 uur - Ref. 9OB

Prijs : 370 € V.B.

Elke dag heb je te maken met bezwaren van je prospects, je klanten en zelfs je personeel. Of ze nu gegrond zijn of niet, een bezwaar is het expressiemiddel van je contactpersoon. Deze workshop helpt je te anticiperen op bezwaren en de situatie in jouw voordeel om te buigen.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Adopter les bons réflexes face aux objections
- ✓ Maîtriser les techniques pour savoir répondre aux objections
- ✓ Convaincre efficacement

Doelgroep

Acteurs commerciaux de tous les secteurs désirant gérer efficacement les objections.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Subtil mélange d'écoute active, d'argumentation et de persuasion, nos techniques de réponse à l'objection vous permettent de débloquer les situations les plus complexes.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Acteurs commerciaux de tous les secteurs désirant gérer efficacement les objections.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 De redenen voor bezwaren begrijpen

- Accepter et comprendre l'attitude de défense de son interlocuteur.
- Évaluer la vraie valeur de l'objection.

Praktisch werk

Het delen van ervaring en beste praktijken.

2 Je communicatie aanpassen bij bezwaren

- Ajuster sa communication.
- Adopter les bons réflexes face à un interlocuteur hostile.

Rollenspel

Rollenspel.

3 Anticiperen op bezwaren voor meer comfort

- Déceler « l'objection derrière l'objection ».
- Répertorier les objections rencontrées sur le terrain.
- Utiliser les techniques adaptées : prix, concurrence, temps...
- Élaborer les réponses efficaces.

Rollenspel

Casestudies en rollenspel.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.