

AKIMBO

MÉTHODE ACRAC

Les objections sont des étapes incontournables de la vente. Cette méthode permet de les dépasser.

L'acronyme est composé de 5 actions pour comprendre et rassurer ses prospects.

A - ACCUEILLIR

Le réflexe naturel est de chercher absolument à contre-argumenter.

Désamorcez la tension en adoptant une posture d'écoute bienveillante.

C - CREUSER

Posez des questions ouvertes pour mieux comprendre l'objection.

Ramenez LA DISCUSSION à du factuel et du précis.

R - REFORMULER

Vérifiez que vous avez bien compris LE BESOIN que les mots du prospect révèlent.

A - ARGUMENTER

Rassurez-le et montrez-lui PRÉCISÉMENT comment votre offre répond au besoin qui se cachait derrière l'objection.

C - CONTROLER

Demandez une validation au prospect. Ditez-lui par exemple : *Est-ce que cela vous convient ?*

AKIMBO

LE BOOTCAMP AKIMBO

Intrigué par notre approche ? Akimbo forme les particuliers aux meilleures méthodes de vente en environnement Tech.

Notre programme Bootcamp s'appuie sur un modèle unique et révolutionnaire en Europe. **7 semaines de formation** pratique pour acquérir toutes les compétences afin d'exceller sur un rôle de Business Developer.

Postulez maintenant pour la prochaine session du Bootcamp, les candidatures affluent déjà ! 🙌

PROCHAINE SESSION : 19 FÉVRIER



POSTULER