

6 bonnes réponses aux objections en prospection téléphonique

J'ai déjà vos produits

Je comprends. Vous êtes déjà équipés. Je vous propose de nous rencontrer. Cela vous permettra de comparer et d'avoir des idées pour faire évoluer votre matériel actuel.

Et enchaîner sur une date de rvs

Je n'ai pas de projet

Je comprends. Ça vous permettra d'analyser tranquillement notre offre. C'est pourquoi je vous propose de nous rencontrer.

Et enchaîner sur une date de rvs

Envoyez-moi une documentation

Bien sûr, monsieur. C'est une bonne idée. Ce qui permettra de mieux préparer notre entretien.

Et enchaîner sur une date de rvs

On vous appellera si on a besoin, on vous connaît

Bien sûr, vous nous connaissez. Et lorsqu'on se rencontrera, je vous présenterai uniquement notre offre qui correspond à votre métier, ce qui vous permettra de voir les évolutions...

Et enchaîner sur une date de rvs

Nous ne sommes pas intéressés

Je comprends. Par téléphone, j'aurai toujours du mal à vous convaincre. C'est pourquoi je vous propose de vous rencontrer pour mieux vous expliquer notre offre.

Et enchaîner sur une date de rvs

Vous êtes trop cher

C'est vrai que nous avons une image de qualité. Nous ne sommes pas trop chers et nous avons plusieurs solutions bien adaptées à votre activité.

Et enchaîner sur une date de rvs

Et tant d'autres