

# Les 7 raccourcis pour traiter les objections:

1. **Écoute, reformule et répond**, aux problématiques et objections.
2. Fais preuve **d'empathie**.
3. Sois **calme** et fais **preuve d'assurance**.
4. **Sois directif**.
5. **Utilises le présent** car tu mets **le prospect dans l'action**.
6. **Identifie tout les contours de l'objection** ( réelle , non fondée etc.)
7. **Verrouille et isole l'objection pour ensuite conclure**.

