

Correction chapitre 2

✓ Partie 1 : Identifier et classer les objections

Analyse des objections

Déclaration de M. Legrand	Type d'objection	Justification
"Votre logiciel est trop cher pour nos petites structures."	Objection fondée	Il évoque une contrainte budgétaire réelle , fréquente chez les petites entreprises.
"Je ne vois pas l'utilité de migrer vers le cloud, nos fichiers Excel suffisent."	Objection non fondée	C'est une méconnaissance des avantages du cloud par rapport à Excel.
"Je n'ai pas le temps de tester un nouveau logiciel en ce moment."	Prétexte	Il s'agit probablement d'une manière d'éviter l'engagement immédiat .

Anticiper les réponses – Objection : **"Trop cher"**

- **Phrase d'approbation :**
"Je comprends tout à fait votre souci de maîtrise des coûts, c'est une priorité pour beaucoup de PME comme la vôtre."
- **Question pour comprendre :**
"Quel budget aviez-vous envisagé pour une solution de gestion adaptée à votre activité ?"

✓ Partie 2 : Appliquer les techniques de réponse

Associer chaque objection à une technique

Objection de M. Legrand	Réponse proposée	Technique utilisée
"Excel suffit"	<i>"Saviez-vous que 80 % de nos clients boulangers ont réduit leurs erreurs de stocks grâce à l'automatisation ?"</i>	Information
"Pas le temps de tester"	<i>"C'est justement pour vous faire gagner du temps que nous proposons une installation clé en main en 2 jours."</i>	Boomerang