



Fatou Gueye  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting

# COMMENT VAINCRE LES 5 PRINCIPALES OBJECTIONS DE VOS PROSPECTS ?



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

# **VOS PROSPECTS ONT TOUJOURS UNE BONNE EXCUSE POUR NE PAS ACHETER VOTRE SERVICE OU VOTRE PRODUIT.**

**Vous devez donc vaincre leurs principales objections si vous souhaitez qu'ils achètent vos produits ou souscrivent à vos services.**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

# Voici les 5 Principales Objections

1. Je n'ai pas le temps
2. Je n'ai pas d'argent
3. Cela ne marche pas pour moi
4. Je ne vous crois pas
5. Je n'en ai pas besoin



# **Voici comment vaincre les 5 principales objections de vos prospects qualifiés**



1 mn - temps de lecture

**Economisez des  
heures de recherche  
Marketing**

## ✘ Je n'ai pas le temps



**Solution: " Grâce à notre solution, vous améliorerez votre prise de parole en public en moins de 10 mn par jour."**

**Tip: Être spécifique sur combien de temps cela va prendre. Ou leur montrer comment ils peuvent gagner du temps.**





## Je n'ai pas d'argent



### Solution :

- Proposer une tarification mensuelle
- Ou une Tarification Variable ( partie fixe + success fee lié à la performance )
- Proposer des garanties ex satisfait ou remboursé

**TIP :** comprendre leur situation, mais ne pas trop rogner sur vos marges



 **Cela ne marche pas pour moi**



**Solution:**

- **Proposer de tester gratuitement**
- **Offrir des garanties ex satisfait ou remboursé**
- **Mettre à disposition des templates**

**TIP: leur permettre de tester gratuitement votre solution pour les convaincre.**



# Je ne vous crois pas

## Solution :

- Apporter des preuves sociales
- Fournir des études de cas clients
- Proposer de faire un call 1:1

**TIP :** leur donner l'occasion de mieux vous connaître. Soyez un guide et pas qu'un vendeur dans cette situation.

Economisez des  
heures de recherche  
Marketing





**Je n'en ai pas besoin**



**Solution :**

- **Montrer la transformation AVANT/ APRÈS**
- **Mettre en place des tutoriels**
- **Lui fournir des templates**
- **Lui montrer les bénéfices**

**TIP : faire un focus sur les bénéfices de votre solution et faire en sorte que la transformation soit la plus simple possible**





**Vous avez préparé votre  
argumentaire pour convaincre  
n'importe quel prospect qualifié.**

**Partagez-nous vos résultats sur  
Linkedin**

**Et une dernière chose:**



 **Partagez ce mémo**  
**Pour aider d'autres à vaincre**  
**les objections de leurs**  
**prospects**



**Fatou Gueye**  
CEO & Fondatrice  
Digal Consulting

 suivez-moi sur  
Linkedin pour ne rien  
râter de mes  
publications

#Entrepreneuriat  
#Marketing  
#Branding



Like



Commenter



Partager



Besoin d'aide pour devenir une  
marque incontournable ?

[contact@digalconsulting.com](mailto:contact@digalconsulting.com)