



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