

Comment répondre  
aux objections?  
+ Comment relancer?

# Comment répondre aux objections + comment relancer ?

## Objection : « Je n'ai pas d'argent »

- « Si ce n'était pas une question d'argent, est-ce une offre à laquelle vous aimeriez vraiment avoir accès ? »  
OU « Si l'argent n'était pas un problème, est-ce un programme auquel vous aimeriez participer ? »
- « Alors dites-moi, de quelle façon puis-je vous aider à y accéder ? »  
OU « Comment puis-je vous aider à accéder à cette offre ? »

Si le client demande un peu de temps pour trouver l'argent nécessaire

- « Parfait ! Alors voici ce qu'on va faire. Je vous réserve une place parce que je sens que vous voulez travailler sérieusement et moi aussi, j'aimerais travailler avec vous. Donc je vous réserve une place. Tout ce que vous avez à faire, c'est de verser un dépôt pour réserver votre place. Ce dépôt est de X€, il est non remboursable et avant la 1<sup>ère</sup> séance, vous faites le versement complémentaire (OU « on met en place le paiement échelonné du solde »)

Si le client vous dit : « Je ne sais pas » ou « Je ne suis pas sûr »

- « On dirait que ce n'est pas vraiment une question d'argent. Dites-moi de quoi il s'agit ? »

## Objection : « Je dois en parler à mon conjoint »

- « C'est tout à fait normal ! Suivre un accompagnement est un investissement et je comprends que vous ayez besoin d'en parler à votre conjoint. Avant tout, est-ce que ce forfait/accompagnement vous intéresse ? »  
OU « Est-ce que c'est ce forfait/accompagnement que vous voulez ? »
- « Parfait ! Alors comment allez-vous lui en parler ? »  
OU « De quelle manière allez-vous lui présenter cela ? »
- « Voilà, j'ai un objectif de 2500€/mois. J'ai déjà des choses en place qui me permettent de générer 500€/mois environ, mais je n'arrive pas à aller plus loin. Et je sais que j'ai besoin d'aide, d'avoir une personne qui a réussi à dépasser ses blocages et se créer ce niveau de revenus pour être en mesure d'atteindre cet objectif ».

## Objection : « J'ai besoin de temps pour réfléchir »

- « Aucun souci. Je sais que certaines personnes prennent des décisions sur l'instant et d'autres ont besoin d'y réfléchir. Mais avant, je veux juste m'assurer que c'est quelque chose que vous voulez vraiment. Est-ce que ce forfait/programme vous intéresse ? »

- « OK, pas de problème, je comprends tout à fait. Alors voici ce qu'on va faire étant donné que c'est un forfait qui vous intéresse : en ce moment, j'ai déjà plusieurs consultations et je travaille avec peu de clients en même temps. Donc je vais vous laisser la responsabilité de revenir vers moi si vous voulez avancer avec moi. Je vous donne 48h pour me recontacter et me confirmer que vous allez commencer à travailler avec moi. »

## Comment relancer ?

Bonjour X,

J'espère que vous allez bien depuis (+ jour du rv), où j'ai été ravie de notre conversation et votre souhait de (+ rejoindre le programme OU citez sa problématique).

Je souhaitais m'assurer que vous aviez bien reçu mon mail et que vous avez bien eu les réponses à toutes vos questions lors de notre entretien.

Au plaisir d'avoir de vos nouvelles OU Je reste à votre écoute,

Votre signature