

# Objections Prix

## 1. Comment présenter le prix ?



- Ne pas présenter le prix trop tôt.
- Vendre la sécurité.
- Proposer le meilleur mode de paiement.
- Mettre le prospect ou client en confiance.
- Présenter un prix précis.
- Présenter des tarifs imprimés.
- Annoncez le prix sereinement.
- Remplacez les mots prix, coût et dépenses par valeur et investissement.

## 2. Comment répondre aux objections ?

- Fractionner le prix de façon acceptable pour le client
- Relativiser la dépense.
- Chiffrer les avantages du produit en comparaison de son prix.
- Étaler le prix en fonction de la durée de vie du produit.
- Comparer le prix du produit à un autre produit.
- Souligner et valoriser les différences par rapport à la concurrence.
- Vendre la supériorité du prix pour induire des qualités supérieures.

