



Les 5 objections qui te **coûtent des deals.**

*Et les 5 phrases pour les retourner en ta faveur — pas du script,
du cadre.*

 PDF · 6 PAGES

 5 MIN

 GRATUIT

Édité par **Clario** · accompagnement IA pour dirigeants

Les objections ne sont pas des refus

Ce sont des demandes d'information cachées.

Quand tu entends « **c'est trop cher** », tu n'entends pas une décision finale — tu entends « **je n'ai pas encore vu la valeur qui justifie ce prix** ».

Quand tu entends « **je dois en parler à mon associé** », soit c'est vrai (et tu n'as pas parlé au bon décideur), soit c'est une **porte de sortie polie**.

Ce guide te donne les **5 cadres** pour transformer ces moments en accélération de deal. Tu n'apprends pas un script. Tu apprends à lire ce qui est dit ET ce qui n'est pas dit — et à répondre des deux à la fois.

Comment utiliser ce guide

Lis les 5 objections d'un trait. Garde l'onglet ouvert pendant tes prochains call de vente. Quand l'objection sort, reviens ici, trouve la réponse, adapte 5 secondes, lance.

Tu vas perdre quelques deals quand même. C'est normal. Mais tu en gagneras 2-3 par mois que tu aurais perdus avant. Sur 12 mois, tu vas regarder ce guide comme un investissement.

1**« C'EST TROP CHER »****CE QU'IL DIT VRAIMENT**

Je n'ai pas encore vu la valeur qui justifie ce prix.



Trop cher par rapport à quoi ? J'aimerais comprendre ton point de comparaison.

**POURQUOI
ÇA
MARCHE**

Tu **obliges le prospect à comparer** — souvent il compare à rien (=> tu peux ancrer la valeur), ou à un produit différent (=> tu peux clarifier la différence). Au lieu de défendre ton prix, tu reprends le contrôle de la conversation.

2**« JE DOIS EN PARLER À MON ASSOCIÉ / MA FEMME / MON COMPTABLE »****CE QU'IL DIT VRAIMENT**

Soit c'est vrai (tu n'as pas parlé au bon décideur), soit c'est une fuite polie.



Bonne idée. Quels sont les 3 points sur lesquels tu sens qu'il va te poser des questions ? On les préempte ensemble maintenant.

**POURQUOI
ÇA
MARCHE**

Si c'est vrai, tu **armes ton prospect** pour défendre le deal en interne. Si c'est une fuite, tu la **révèles** — soit il sort une objection cachée, soit il s'aperçoit qu'il n'a pas vraiment d'objection.

3**« ON VA VOIR L'ANNÉE PROCHAINE »****CE QU'IL DIT VRAIMENT**

Je n'ai pas de douleur assez aiguë maintenant.



OK. Concrètement, qu'est-ce qui sera différent dans 12 mois pour que ce soit le bon moment ?

**POURQUOI
ÇA
MARCHE**

Soit il a une **vraie raison** (=> tu qualifies si le projet est sain), soit il s'aperçoit qu'il **n'a pas de réponse** (=> tu peux ramener au présent).

4**« J'AI VU MOINS CHER AILLEURS »****CE QU'IL DIT VRAIMENT**

Je teste si tu vas baisser.



Oui, c'est possible. Notre offre n'est pas la moins chère. Voici ce qu'elle a en plus : [X, Y]. Si X et Y ne te servent pas, l'autre est sans doute le bon choix.

**POURQUOI
ÇA
MARCHE**

Tu **valides la possibilité** (pas de mensonge). Tu **recadre sur la valeur unique**. Tu **donnes la permission de partir** (élimine la pression artificielle — souvent ça résout le deal en ta faveur).

5

« JE VAIS RÉFLÉCHIR » ★ LA PLUS DANGEREUSE

CE QU'IL DIT VRAIMENT

Soit il n'ose pas dire non, soit il a une question non posée.



Bien sûr. Pour que ta réflexion soit utile, qu'est-ce qui reste flou pour toi ?

**POURQUOI
ÇA
MARCHE**

Tu **transformes une fuite en clarification**. Souvent l'objection cachée sort là : prix, timing, doute sur ta capacité, peur de l'engagement. Une fois sortie, tu peux traiter. Tant que c'est « je vais réfléchir », tu ne peux rien faire.

Le piège à éviter

Ne jamais répondre « **prends ton temps** » ou « **je te recontacte vendredi** ». C'est confortable pour vous deux, mais ça enterre le deal. **Le rendez-vous suivant ne se reprend jamais** — le prospect a déjà décidé "non" sans te le dire.

Une dernière chose

Le silence après ta question est ton **meilleur outil**. Pose la question. Tais-toi. Compte 7 secondes mentalement. La personne va remplir le vide — c'est neurologique. Ne casse pas ce silence. Tu vas avoir ta vraie réponse.



Tu veux ces ripostes adaptées à **TES** vrais cas ?

C'est ce que fait **le Renard** — ton agent IA spécialisé en vente. Tu lui colles la situation. Il sort la riposte précise, dans ton ton, adaptée à ton prospect.



Prépare un closing en 4 phrases



Gère les 7 objections classiques



Justifie ton prix sans s'excuser



Négocie sans céder



Adopter le Renard à 20 \$

Une seule fois · accès à vie · remboursé en cas de problème technique