

# LE GUIDE POUR TRAITER LES **OBJECTIONS** ET SIGNER PLUS DE CLIENTS

Découvre exactement quoi dire quand un prospect hésite et transforme chaque objection en opportunité de signer.

**5**

Objections

**Scripts**

Mot pour mot

**Exercices**

Par objection

**Mémo**

Récap complet

## DANS CE GUIDE :

- ◆ 5 scripts mot pour mot pour chaque objection
- ◆ La méthode CDD pour structurer tes appels
- ◆ Comment annoncer ton prix sans te justifier
- ◆ Un mémo récap à garder en appel

**Marine**

Coach Vente | Setter & Closer

|Elevate Premium



La transformation de tes clients

commence par la tienne.

## À PROPOS



# Marine

**CoachVente | Setter & Closer**

Fondatrice d'Elevate Premium

---

J'aide les coachs et thérapeutes à maîtriser leurs appels de vente et à signer régulièrement sans manipulation, avec méthode.

Parce que moi aussi je suis passée par là. Les appels bien. Les prospects intéressés. Et puis : 'Je dois réfléchir.'

La vérité : le closing est une compétence. Et comme toute compétence, ça s'apprend.

**Le problème n'est pas ton offre.**

C'est la façon dont les objections sont traitées.

## CE QUE TU VAS TROUVER DANS CE GUIDE :

◆ **5 objections décryptées**

Les objections les plus fréquentes en appel, analysées en profondeur.

◆ **Des scripts mot pour mot**

Exactement quoi dire dans ta voix, pour ta cible.

◆ **Des exercices pratiques**

Une page d'entraînement pour chaque objection.

◆ **Un mémo récapitulatif**

À garder ouvert pendant tes appels.

## FONDAMENTAUX

## Ce que cache vraiment une objection

La plupart des coachs font l'erreur de prendre les objections au pied de la lettre. Une objection n'est jamais un refus. C'est une demande de certitude. Si tu comprends ça, tout change.

### INTÉRÊT

01

Le prospect est intéressé mais pas encore certain. Il écoute, pose des questions, il est présent dans l'appel avec toi.

### DOUTE

02

Le prospect hésite. Il a besoin de certitude. C'est ici que naissent les objections. C'est ton terrain de jeu.

### CLARTÉ

03

Le prospect comprend que ton offre est la bonne solution pour lui. Le doute se dissipe grâce à tes questions.

### DÉCISION

04

Le prospect est prêt à signer. La certitude a remplacé le doute. La vente est le résultat naturel.

**L'objection n'est pas un refus. C'est une demande de certitude.**

Ton rôle : créer cette certitude.

### LES 3 CLÉS POUR TRAITER UNE OBJECTION :

1. Commence toujours par valider : 'Je comprends totalement.'
2. Ne réponds pas directement. Pose d'abord une question ouverte pour identifier le vrai blocage.
3. Ton objectif n'est pas de convaincre. C'est de créer de la clarté. La clarté fait vendre.

### CE QUE TU NE DOIS PLUS FAIRE :

#### **X Répondre directement à une objection**

Tu renforces le blocage au lieu de le comprendre.

#### **X Convaincre avec des arguments**

La conviction crée de la résistance. La question crée de la clarté.

#### **X Baisser ton prix face à cette objection**

Ce n'est presque jamais un vrai problème financier.

#### **X Paniquer face au silence**

Le silence après ta question est ton meilleur allié, laisse-le.

OBJECTION 1

## Je dois réfléchir

---

Ton prospect te dit :

**"Je dois réfléchir."**

Beaucoup de coachs pensent que c'est un refus poli. En réalité, non. Ton prospect est intéressé sinon il ne serait pas en appel avec toi. Ce qu'il ressent c'est un manque de certitude sur sa décision. Il ne sait pas encore si c'est le bon choix pour lui.

**CE QU'IL SE DIT EN RÉALITÉ :**

- Est-ce que ça va vraiment marcher pour moi ?
- Est-ce que c'est le bon choix au bon moment ?
- Est-ce que je peux lui faire confiance ?

**Ton objectif :**

**Comprendre ce qui bloque pour créer de la certitude.**

**CE QUE TU DIS :**

**Je comprends totalement.**

**Qu'est-ce qui vous empêche d'être sûr(e) aujourd'hui ?**

**CETTE RÉPONSE PERMET DE :**

- ◆ Identifier le vrai blocage, pas l'objection de surface
- ◆ Créer un espace de confiance sans aucune pression
- ◆ Ouvrir la conversation sur ce qui retient vraiment
- ◆ Permettre une décision éclairée et autonome

**EXERCICE PRATIQUE**

## **Objection 1 Entraîne-toi**

L'aisance en appel vient de la pratique. Prépare tes réponses dans ta voix, pour ta cible pas un script mécanique que tu récites.

**Quand est-ce que j'entends le plus souvent cette objection dans mes appels ?**

---

---

**Ce que je disais avant et ce que je vais dire maintenant :**

---

---

**Ma question de relance si le prospect reste vague après ma première question :**

---

---

**Mon script complet pour cette objection, de A à Z :**

---

---

---

---

---

## OBJECTION 2

# Je n'ai pas l'argent

Ton prospect te dit :

**"Je n'ai pas l'argent."**

C'est l'objection la plus redoutée et la plus mal gérée. La réalité : quand quelqu'un est certain que quelque chose peut l'aider, il trouve une solution. Ce n'est presque jamais un vrai problème financier. C'est un problème de valeur perçue. Le prospect ne voit pas encore clairement ce qu'il achète.

### CE QU'IL SE DIT EN RÉALITÉ :

- Est-ce que ça vaut vraiment cet investissement ?
- Est-ce que ça va marcher pour moi spécifiquement ?
- Est-ce que c'est la bonne priorité en ce moment ?

### Ton objectif :

**Comprendre ce qui crée le doute sur la valeur.**

### CE QUE TU DIS :

**Je comprends totalement.**

**Est-ce que c'est un problème de budget  
ou de priorité aujourd'hui ?**

### CETTE RÉPONSE PERMET DE :

- ◆ Distinguer un vrai problème financier d'un manque de certitude
- ◆ Ouvrir la conversation sans jugement ni pression
- ◆ Créer le contexte pour parler valeur plutôt que prix
- ◆ Permettre au prospect de clarifier sa vraie priorité

**EXERCICE PRATIQUE****Objection 2 Entraîne-toi**

Cette objection est souvent un écran de fumée. Avant de répondre sur le prix, comprends ce qui se cache derrière. La valeur perçue se construit avant l'annonce du tarif.

**Comment je démontre la valeur de mon offre avant d'annoncer le prix ?**

---

---

**Ma réponse si c'est un vrai problème de budget :**

---

---

**Ma réponse si c'est une question de priorité :**

---

---

**Mon script complet pour cette objection :**

---

---

---

---

### OBJECTION 3

## Ce n'est pas le bon moment

---

Ton prospect te dit :

**"Ce n'est pas le bon moment."**

Ce n'est pas une question de timing. C'est une question de priorité. Ton prospect ne voit pas encore clairement pourquoi agir maintenant est important. Tant qu'il ne le voit pas, il reportera indéfiniment. Attendre ne résout pas le problème le doute reste, la situation reste la même.

#### CE QU'IL SE DIT EN RÉALITÉ :

- Je peux toujours attendre un peu plus
- Ce n'est pas vraiment urgent pour moi
- Je déciderai quand les conditions seront meilleures

#### Ton objectif :

**Comprendre ce qui l'empêche de passer à l'action aujourd'hui.**

#### CE QUE TU DIS :

**Je comprends totalement.**

**Qu'est-ce qui devrait changer**

**pour que ce soit le bon moment ?**

#### CETTE RÉPONSE PERMET DE :

- ◆ Identifier le vrai blocage derrière le report
- ◆ Créer une prise de conscience sur le coût d'attendre
- ◆ Aider le prospect à voir sa situation plus clairement
- ◆ L'accompagner vers une décision dans un sens ou dans l'autre

**EXERCICE PRATIQUE****Objection 3 Entraîne-toi**

Le moment parfait n'existe pas. Apprends à distinguer un vrai mauvais timing d'une peur d'agir. Ce sont deux situations très différentes qui demandent deux réponses différentes.

**Questions pour distinguer un vrai mauvais timing d'une peur d'agir :**

---

---

**Comment je formule l'impact de ne pas agir maintenant, sans créer de pression ?**

---

---

**Ma réponse si le prospect dit vouloir attendre plusieurs mois :**

---

---

**Mon script complet pour cette objection :**

---

---

---

---

**OBJECTION 4****La peur (non exprimée)**

---

Ton prospect te dit :

**"... (silence, hésitation, réponses floues)"**

Derrière beaucoup d'objections et même les silences, se cache une peur. La peur de se tromper, de perdre son argent, que ça ne marche pas pour elle. C'est la plus délicate car elle n'est pas toujours dite explicitement. Elle se manifeste par des hésitations, des réponses vagues, des silences.

**CE QU'IL SE DIT EN RÉALITÉ :**

- Et si ça ne marchait pas pour moi spécifiquement ?
- Et si je faisais le mauvais choix et le regrettais ?
- Et si j'investissais et que ce soit une erreur ?

**Ton objectif :**

**Créer un espace de sécurité pour que la peur puisse s'exprimer.**

**CE QUE TU DIS :**

**Je comprends totalement.  
Qu'est-ce qui vous ferait  
sentir en confiance aujourd'hui ?**

**CETTE RÉPONSE PERMET DE :**

- ◆ Identifier la peur réelle cachée derrière l'hésitation
- ◆ Créer un espace de sécurité sans jugement
- ◆ Normaliser le doute c'est humain et normal
- ◆ Aider le prospect à clarifier ce dont il a besoin pour décider

**EXERCICE PRATIQUE**

## **Objection 4 Entraîne-toi**

C'est l'objection la plus subtile. Elle demande de l'écoute active et de l'empathie genuines pas de la technique. Ralentis. Laisse de l'espace. Ne remplis pas le silence.

**Les signaux qui me montrent que mon prospect a peur (ton, silences, formulations) :**

---

---

**Comment je crée un espace de sécurité dans mon appel :**

---

---

**Les preuves et garanties que je peux offrir pour réduire la peur du risque :**

---

---

**Mon script complet pour cette objection :**

---

---

---

---

**OBJECTION 5**

# Je dois en parler à mon conjoint

Ton prospect te dit :

**"Je dois en parler à mon conjoint."**

Cette objection ne signifie pas que ton prospect n'est pas intéressé. Elle signifie qu'il manque encore de certitude en lui-même. Quand un prospect est totalement certain, il prend sa décision. Quand il hésite, il cherche une validation à l'extérieur et il projette ce besoin sur son conjoint.

**CE QU'IL SE DIT EN RÉALITÉ :**

- Est-ce que cette décision est vraiment bonne pour moi ?
- Est-ce que je vais pouvoir justifier cet investissement ?
- Est-ce que je suis vraiment prête à m'engager ?

**Ton objectif :**

**L'aider à clarifier sa propre certitude pas celle de son conjoint.**

**CE QUE TU DIS :**

**Je comprends totalement.**

**Qu'est-ce qui est le plus important  
pour vous dans sa validation ?**

**Selon vous, est-ce que cette décision  
vous semble bonne pour vous aujourd'hui ?**

**CETTE RÉPONSE PERMET DE :**

- ◆ Comprendre le vrai blocage derrière l'objection externe
- ◆ Enlever la pression liée à la validation du conjoint
- ◆ Redonner la responsabilité et le pouvoir au prospect
- ◆ Créer de la certitude sur sa décision à elle

**EXERCICE PRATIQUE**

## **Objection 5 Entraîne-toi**

Cette objection teste ta capacité à recentrer le prospect sur sa propre certitude, sans le mettre en porte-à-faux avec son partenaire. La clé : deux questions distinctes, dans un ordre précis.

**Ma question pour comprendre ce que le prospect attend vraiment de cette validation :**

---

---

**Comment je formule la question de direction dans mes propres mots :**

---

---

**Si le prospect dit 'oui c'est une bonne décision' ce que je dis ensuite :**

---

---

**Mon script complet pour cette objection :**

---

---

---

---

## RÉCAPITULATIF

**Le mémo à garder avec toi en appel**

Imprime cette page ou garde-la ouverte pendant tes appels. Une objection surgit ? Tu sais quoi faire.

N°	OBJECTION	CE QUE TU DIS	BLOCAGE RÉEL
01	Je dois réfléchir	Qu'est-ce qui vous empêche d'être sûr(e) ?	Manque de certitude
02	Pas d'argent	Budget ou priorité aujourd'hui ?	Valeur pas perçue
03	Pas le bon moment	Qu'est-ce qui devrait changer ?	Urgence pas perçue
04	Peur (non dite)	Qu'est-ce qui vous ferait sentir en confiance ?	Peur du risque
05	Le conjoint	Cette décision vous semble bonne pour vous ?	Certitude interne

**Commence toujours par : 'Je comprends totalement.'**

Puis creuse avec une question ouverte. Ne réponds jamais directement à une objection.

**LES 3 PRINCIPES QUI CHANGENT TOUT :**

- 01 L'objection n'est jamais le vrai problème. C'est un signal. Cherche ce qui se cache derrière.
- 02 Tu ne cherches pas à convaincre. Tu cherches à créer de la certitude. Ce n'est pas la même chose.
- 03 La clarté fait vendre. Plus tu aides ton prospect à voir clair, plus il peut décider librement.

**Closer, c'est créer de la certitude pas de la pression.**

Marine | Elevate Premium

**MISE EN PRATIQUE**

## Mon plan d'action personnel

Un guide ne change rien si tu ne passes pas à l'action. Complète ces espaces maintenant, pendant que c'est frais.

**L'objection que je rencontre le plus souvent en appel :**

**Ce que je disais avant ce guide et ce que je vais dire maintenant :**

**La question que je vais poser si une objection surgit à mon prochain appel :**

**Les 3 actions concrètes que je mets en place cette semaine :**

**La vente éthique, c'est convaincre sans forcer.**

Closer sans mentir. Signer des clients qui te ressemblent.

C'est exactement ce que tu viens d'apprendre.

**Marine | Elevate Premium**



## Et maintenant ?

Si ce guide t'a aidée à y voir plus clair, imagine ce que ça change avec un closing entièrement structuré à tes côtés.

**Lors d'une consultation stratégique, on voit ensemble :**

- ◆ Ton processus de closing actuel
- ◆ Ce qui bloque tes prospects aujourd'hui
- ◆ Comment gérer les objections avec confiance
- ◆ Les actions concrètes à mettre en place
- ◆ Comment signer plus sans convaincre ni forcer

**[Réserver ma consultation stratégique gratuite](#)**

Plus de clarté. Plus de certitude. Plus de clients signés.

