

Description du cours

Arguments de vente en agence : questionner, argumenter et gérer les objections.

Objectifs :

Dans un environnement concurrentiel, la qualité de la relation commerciale repose autant sur la compréhension des besoins du client que sur la capacité à présenter une solution pertinente et à répondre avec assurance aux objections rencontrées.

Cette demi-journée vise à renforcer l'impact commercial des participant-e-s en leur apportant des outils concrets de questionnement, d'argumentation et de gestion des objections, directement transposables dans leurs échanges quotidiens avec les entreprises clientes, dès le premier contact téléphonique jusqu'au rendez-vous de suivi en présentiel.

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les motivations et attentes de leurs interlocuteurs.
- Identifier les différents profils de clients et adapter leur communication en conséquence.
- Utiliser le questionnement comme levier de découverte des besoins et de création de valeur.
- Construire un argumentaire commercial structuré et convaincant, par téléphone ou en présentiel.
- Anticiper et traiter les objections avec davantage d'aisance et de confiance.
- Renforcer leur posture de conseil et leur impact dans la relation client.

Déroulement :

- 08H45-09H00 : accueil à la CVC
- 09H00-12H00 : formation alternant apports théoriques ciblés et mises en pratique (exercices, études de cas, mises en situation et échanges d'expériences).

Public cible :

Cette formation s'adresse à tous les professionnels du staffing ayant un contact avec des clients :

- Conseillères et conseillers en personnel
- Consultantes et consultants en recrutement
- Responsables d'agences de placement
- Assistantes et assistants d'agence

Préparation :

Aucun pré-requis ni préparation ne sont nécessaires.

Lieu

Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie, Av. d'Ouchy 47, 1006 Lausanne

Horaires

09h00 – 12h00

Coûts

CHF 350.00 par participant membre de swissstaffing

CHF 620.00 par participant non-membre

Conditions de participation

Le nombre de participant·e·s est limité à 10 personnes par cours. Les inscriptions sont prises en compte dans l'ordre d'arrivée et seront considérées comme définitives. Veuillez également consulter nos conditions générales.

En cas d'annulation entre quatre et deux semaines avant le début du séminaire, 50 % des frais seront facturés. En cas d'annulation ultérieure ou d'absence, la totalité des frais du séminaire sera facturée. Une personne remplaçante peut être désignée à tout moment.

Inscription

Vous pouvez vous inscrire via Internet ([agenda](#)), par e-mail (events@swissstaffing.ch) ou par téléphone (+41 44 388 95 40).

Une confirmation d'inscription vous sera envoyée quelques jours avant le début du cours.