

# Agir sur les leviers de la marge et défendre son prix

## OBJECTIFS

### Enjeux

Être capable d'agir sur les leviers de la marge, d'améliorer et d'optimiser la rentabilité des agences d'emploi

### Public

Commerciaux, responsables d'agences, managers

### Prérequis

– Avoir une première expérience du travail temporaire et être en relation avec la clientèle ;  
– Être équipé d'une calculette le jour de la formation et si possible d'un ordinateur portable.

### Durée

2 jours  
14 heures

### Animation

#### François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

### Tarif

Nous consulter

### Sanction

Attestation de fin de stage

### Renseignements

Assolem – François Coutier  
23 rue des Rancy – 69003 Lyon  
06 71 61 42 59  
francois.coutier@assolem.com  
www.assolem.com

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les évolutions et facteurs qui impactent la marge brute et la rentabilité des agences ;
- Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge ;
- Intégrer le fonctionnement du calculateur de marge et d'optimisation ;
- Présenter son prix avec légitimité, le défendre et négocier si besoin.

## CONTENU

### Introduction

Contexte actuel de la marge et de la rentabilité. Impacts liés à la transformation du CICE

### Comprendre l'évolution de son prix de revient agence

- La rémunération d'un intérimaire ;
- Les charges patronales (incluant la mutuelle) ;
- Le versement transport ;
- Le taux d'AT/MP.

### Comprendre le mécanisme et l'évolution des allègements Fillon

### Mesurer l'impact concret sur la marge brute

### L'importance du prix de vente et de la marge additionnelle

- Établir le diagnostic rentabilité d'un client ;
- Parler coefficient ou bien prix de vente facturé ?
- Découvrir une méthode de calcul et l'outil « grille de prix » qui permettent d'identifier rapidement le bon coefficient en fonction de la marge souhaitée ;
- Compenser une marge trop faible par une marge additionnelle : les tendances à prendre en compte ;
- Le placement.

### Les leviers d'optimisation liés aux allègements

- La fin d'année ;
- Le CET ;
- Les CP.

Simulations à partir des propres cas clients et prospects des participants sur le calculateur.

## CONTENU (SUITE)

### Développer le CET en agence

- Les idées reçues sur le CET ;
- Bien comprendre le fonctionnement du CET ;
- Les bonnes pratiques en matière de CET pour optimiser sa marge ;
- Comment l’automatiser intelligemment et optimiser sa pratique sans risques ;
- Les arguments pour convaincre vos intérimaires.

### Les autres leviers d’amélioration de la marge et de la rentabilité

- Le CDI intérimaire ;
- La DFS (déduction forfaitaire spécifique) ;
- Le mix client.

### La pédagogie du prix

- Quand faut-il parler du prix ?
- Méthodologie de présentation du prix ;
- Développer son assertivité ;
- Training.

### Relativiser le prix

Méthode en 4 étapes pour traiter l’objection du prix.

### Négocier le prix

- Les jeux de pouvoir ;
- Les 4 styles de comportements ;
- Étudier les 7 façons de négocier ;
- Les règles à respecter en négociation ;
- Training.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires) ;
- Méthode interactive ;
- **Réalisation d’un plan de progrès : finalisation du plan d’action personnel ;**
- Exercices pratiques (calcul et simulation d’impact...) ;
- Calcuette, PowePoint, paper board ;
- Calculateur de marge et grille de prix sur Excel ;
- Jeux pédagogiques (jeux de rôles...) ;
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe) ;
- Quiz final d’évaluation des acquis ;
- Évaluation de la formation.