

Développer son activité recrutement CDI/CDD

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Enjeux

Développer son activité recrutement CDI/CDD au sein de son agence et accroître sa marge

Public

Tous profils commerciaux débutants ou expérimentés

Prérequis

Être en situation de mener des entretiens commerciaux avec des clients et prospects

Durée

1 jour
7 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 spécificités du marché recrutement ;
- Acquérir les bonnes pratiques pour être crédible ;
- Argumenter en faveur de l'offre recrutement et répondre aux objections éventuelles.

CONTENU

Connaître le marché du recrutement

- Comprendre les particularités de ce marché et le positionnement des agences d'emploi par rapport aux cabinets de recrutement.

Intérim ou recrutement, comment se positionner ?

- Points forts et points faibles des 2 prestations ;
- Comment se positionner par rapport aux attentes clients ?
- Mesurer, selon les cas, la rentabilité pour l'agence (étude de cas chiffrée).

Crédibiliser sa démarche

- Les éléments à prendre en compte pour être crédible sur ce marché ;
- Quelles offres de recrutement proposer.

Convaincre son client par un questionnement et un argumentaire adapté

- Découvrir les besoins liés aux postes CDD/CDI et comprendre comment son client peut être amené à choisir le placement plutôt que l'intérim ;
- Construire et adopter une argumentation percutante.

Répondre aux objections

Identifier toutes les objections potentielles et savoir y remédier avec une technique éprouvée et des réponses adaptées à ce marché.

La proposition commerciale

- Construire une proposition commerciale adaptée à l'activité recrutement ;
- Voir les modalités du contrat.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires) ;
- Méthode interrogative ;
- **Réalisation d'un plan d'action personnalisé** ;
- Exercices pratiques (mise en situation...) ;
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe) ;
- Validation des acquis et évaluation de la formation.