



## OFFRE DE FORMATIONS ET D'ACCOMPAGNEMENT POUR LES AGENCES D'EMPLOI

« POUR LES PERMANENTS »

*Notre offre est le fruit d'une expertise professionnelle acquise au sein même de votre secteur d'activité. Elle est aussi le fruit d'une très belle complémentarité.*

*Vous y découvrirez le moyen de faire évoluer vos pratiques et celles de vos permanents. Nous accompagnons efficacement votre développement et votre évolution.*

*Bonne découverte*



Pour vous accompagner depuis 2010 :  
1 Coach certifiée  
1 Consultant formateur  
(Expert des agences d'emploi)

23 rue des Rancy 69003 Lyon  
Tel : 04.72.04.29.40  
[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)  
[www.assolem.com](http://www.assolem.com)

# DÉVELOPPEZ SES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET LA RENTABILITÉ DES AGENCES

## **RÉUSSIR SA PRISE DE RDV PAR TÉLÉPHONE** (1 à 2 jours)

Etre plus à l'aise et plus efficace dans sa démarche de prospection. Qualifier ses cibles, affuter son discours, franchir les barrages et convaincre son interlocuteur de nous recevoir.

★ *Appels réels sur le fichier prospect de l'agence.*

## **STRUCTURER ET CONDUIRE SON ENTRETIEN COMMERCIAL** (2 jours)

Savoir faire la différence lors de sa démarche commerciale en face à face: Savoir se présenter, écouter, découvrir, argumenter, valoriser et conclure avec efficacité.

## **FIDÉLISER SES CLIENTS** (2 jours)

Définir une stratégie de fidélisation en fonction de la typologie de ses clients. Utiliser l'entretien commercial comme levier de fidélisation. Savoir gérer le mécontentement client et conserver la relation client.

## **RÉALISER DES PROPOSITIONS ACTIVES D'INTÉRIMAIRES** (1 jour)

Introduire avec méthodologie et succès la démarche proactive de placement de ses intérimaires ou candidats disponibles. Profiter de cette action pour développer la détection d'autres opportunités.

★ *Appels réels sur le fichier prospect de l'agence.*

## **VENDRE ET DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ DE RECRUTEMENT CDI/CDD** (2 jours)

Développer son expertise et son savoir-faire sur le placement. Proposer la bonne offre commerciale. Savoir la vendre. Caler l'analyse des besoins et les recrutements aux exigences de ce marché.

## **DÉFENDRE SON PRIX ET NÉGOCIER** (1jour)

Savoir défendre sa valeur ajoutée. Etre capable de présenter son prix avec pédagogie de relativiser une objection sur le prix et de négocier en préservant ses intérêts

## **COMPRENDRE SA MARGE** (1jour)

Analyser la construction de son prix de revient agence. Comprendre le mécanisme et l'impact des allègements sur la marge. Identifier les fuites possibles de MB. Intégrer l'importance du prix de vente et de la marge additionnelle.

## **AGIR SUR LES LEVIERS DE LA MARGE ET DÉFENDRE SON PRIX** (2 jours)

Maitriser son prix de revient, l'influence de son prix de vente et des allègements dans la MB. Identifier toutes les sources possibles de développement et d'optimisation de la marge en lien avec l'actualité des agences d'emploi. Etre capable de défendre son prix.

★ *Remise d'un outil grille de prix et calculateur de marge (inclue optimisation des allègements). Formation adaptable aux publics visés (Junior à expert/manager) et a vos pratiques*

# DÉVELOPPEZ SES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES ET FAIRE PROGRESSER LES ÉQUIPES

## DÉVELOPPER SON POTENTIEL MANAGÉRIAL AVEC LE 360°

Prendre conscience de ses forces et de ses axes d'amélioration en tant que manager et définir un plan de développement approprié. Nous proposons l'accès à un outil d'évaluation performant à utiliser en ligne + 1 séance de débrief 2 hrs + 1 suivi à 4 mois.

## LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT (2 jours)

S'approprier les rôles clés du manager, améliorer sa communication et son écoute, gérer ses priorités, identifier, adapter son style de leadership et développer l'autonomie de ses équipes.

## MOTIVER ET ANIMER SES ÉQUIPES (2 jours)

Développer son leadership. Comprendre et agir sur les leviers de la motivation. Savoir mener une réunion hebdomadaire d'activité. Etre capable de réguler ou recadrer un collaborateur. Apporter de la reconnaissance à ses équipes et les faire gagner en confiance.

## MANAGER COACH (3 jours)

Introduire la posture et les outils du coach dans son mode de management. Poser le cadre d'une relation de qualité. Accompagner ses collaborateurs. Accompagner le changement et l'évolution.

★ *Format 1+1+1j : facilite le retour d'expérience.*

## RÉUSSIR L'ENTRETIEN ANNUEL DE SES COLLABORATEURS (2 jours)

Faire de l'entretien annuel un véritable entretien de progrès pour ses équipes. Acte de management par excellence ce module permet de revisiter quelques fondamentaux : Féliciter, reconnaître, motiver, traiter les écarts, construire des objectifs pertinents, identifier les besoins d'accompagnement...

## SUIVRE LA PERFORMANCE ET PILOTER SON ACTIVITÉ (2 jours)

Faire une analyse de son agence et élaborer sa stratégie commerciale. Savoir analyser les résultats et écarts de performances. Définir, formaliser et suivre un plan d'action. Impliquer et motiver ses collaborateurs dans la réussite du plan d'action.

# DÉVELOPPEZ SON EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

## **MIEUX SE CONNAITRE ET MIEUX COMPRENDRE LES AUTRES AVEC LE MBTI OU SUCCÈS INSIGHTS** (1 à 2 jours)

Développer son potentiel et enrichir sa personnalité en devenant un peu plus soi-même. Être en capacité d'analyser son fonctionnement dans l'objectif de mieux communiquer. Découvrir les mécanismes de réactions aux situations de stress. Avoir une vision et une compréhension des relations au sein d'un groupe. Favoriser une cohésion d'équipe.

## **DIVERSITÉ ET NON-DISCRIMINATION** (1 jour)

Être capable de comprendre les éléments clés de lutte contre les discriminations. Recruter sans discriminer. Savoir traiter une demande client discriminante tout en gardant la relation client. ★ *Formation obligatoire pour les acteurs du recrutement depuis fin janvier 2017*

## **RECRUTER EFFICACEMENT** (2 jours)

Apprendre à recruter efficacement et savoir s'entourer des meilleurs candidats (permanents, intérimaires). Définir et clarifier la demande client. Savoir sourcer les candidatures. Être capable de les analyser et d'approfondir pour faire le choix le mieux adapté.

## **ANTICIPER ET GÉRER LE CONFLIT** (1 à 2 jours)

Identifier les contours d'un conflit. Comprendre les environnements générateurs de conflit. S'approprier les outils d'anticipation de conflit (le triangle de Karpman, les signes de reconnaissances. Avoir une communication assertive. Savoir gérer un conflit

## **DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ** (1 jour)

Comprendre ce qu'est l'assertivité. Connaitre son positionnement avec un auto diagnostique. Faire évoluer son positionnement vers l'assertivité. Gérer les positionnements différents. Savoir gérer ses émotions et s'exprimer de façon assertive

## **MIEUX COMMUNIQUER ET AMÉLIORER SA RELATION** (1 à 2 jours)

Savoir repérer et déjouer les jeux psychologiques. Comprendre quelques mécanismes clés de communication. Intégrer la notion du « monde de l'autre » et la notion de « flexibilité ». Améliorer sa communication et son écoute active. Comprendre et utiliser les accords Tolteques

# COACHING

## **COACHING INDIVIDUEL** (SUR MESURE)

Développer la confiance en soi, améliorer sa relation aux autres, évoluer de poste, accompagner le changement, développer son leadership et gagner en efficacité...

## **COACHING D'ÉQUIPE** (SUR MESURE)

Accompagner une équipe (et son responsable) à partir de ses besoins professionnels pour développer sa performance collective.

Il s'adresse aux équipes qui vivent des changements ou des situations professionnelles complexes. Il s'adresse également aux équipes vivant des conflits.

★ *Toute demande de coaching donne lieu à un premier entretien d'étude de faisabilité*

# DIAGNOSTICS

## **DIAGNOSTIC PERFORMANCE COMMERCIALE**

Analyser les pratiques commerciales de l'agence en lien avec la stratégie de l'agence. Evaluer le pilotage. Faire un état des lieux et proposer un plan d'amélioration personnalisé.

## **DIAGNOSTIC PERFORMANCE MARGE ET RENTABILITÉ**

Identifier et analyser les pratiques de l'agence ayant un impact en matière de marge et de résultat opérationnel. Mettre en évidence les actions correctrices possibles immédiatement et les axes d'amélioration envisageables rapidement. Finaliser un plan d'action pour y arriver

Assolem qui sommes nous ?



<https://www.youtube.com/watch?v=t919VZtfeVw>

Présentation Catherine COUTIER

<https://www.linkedin.com/in/catherinecoutier/>

Présentation François COUTIER

<https://www.linkedin.com/in/francoiscoutier/>

