

# Parcours : Développer son efficacité commerciale

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

### Enjeux

Créer de valeur ajoutée tout au long de sa relation commerciale et se distinguer de ses concurrents sur son marché

### Public

Tous profils commerciaux débutants ou expérimentés souhaitant améliorer et professionnaliser son approche commerciale

### Prérequis

Aucuns

### Durée

10 jours / 70hrs  
Répartis sur 6 mois

### 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

Améliorer ses pratiques, professionnaliser, structurer sa démarche et développer sa performance commerciale.

Pour y arriver les participants seront en capacités d'appliquer les objectifs pédagogiques décrit ci-dessous pour chaque module.

## CONTENU

### Réussir sa prise de RDV (2 jours)

- Passer le barrage plus efficacement
- Convaincre son interlocuteur de le recevoir en RDV
- Répondre aux principales objections

### Structurer et conduire un entretien commercial avec succès (2 jours)

- Adopter une démarche commerciale structurée et professionnelle
- Identifier les axes de collaboration avec le prospect
- Argumenter efficacement et répondre aux objections
- Convaincre et obtenir l'accord de son interlocuteur

### Réaliser avec succès des propositions actives d'intérimaires (1 jours)

- Comprendre les différents enjeux de la P.A.I.
- Être capable d'appliquer la méthode en situation réelle
- Rebondir sur la découverte d'opportunité

### Agir sur les leviers de la marge et défendre son prix (2 jours)

- Comprendre les éléments qui constituent et impactent la Marge Brute
- Maîtriser les leviers d'optimisation de la marge
- Intégrer le fonctionnement du calculateur MB et d'optimisation
- Présenter son prix avec légitimité, le défendre et négocier si besoin

### Perfectionner sa prise de RDV (1 jour)

- Revoir et ancrer les bonnes pratiques
- Renforcer la pratique de la méthode de prise de RDV

### Développer son activité recrutement CDD/CDI (1 jour)

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

### Fidéliser ses clients (1 jour)

- Comprendre les éléments clés de la fidélisation
- Mettre en œuvre une stratégie de fidélisation adaptée à son portefeuille client

*Chaque collaborateur réalise un plan d'action personnel à la fin de chaque module, pour travailler au développement de ses compétences entre chaque session. Tout nouveau module commence par un feed-back sur ce travail. L'évaluation des acquis se fait à chaque module*