



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 et permet de vous accompagner au mieux dans votre développement et votre évolution.

Toutes nos formations sont réalisées en intra, en **présentiel** ou en **distanciel**

Bonne découverte

Nous vous accompagnons depuis 10 ans :

1 Coach certifiée

1 Consultant expert en agence d'emploi

1 Consultant expert en recrutement

OFFRE DE FORMATIONS ET D'ACCOMPAGNEMENT POUR LES AGENCES D'EMPLOI 2020

« POUR LES PERMANENTS »



23 rue des Rancy 69003 Lyon

Tel : 04.72.04.29.40

contact@assolem.com

www.assolem.com

DÉVELOPPEZ SES COMPÉTENCES COMMERCIALES ET LA RENTABILITÉ DES AGENCES

- **RÉUSSIR SA PRISE DE RDV PAR TÉLÉPHONE (1 À 2 JOURS)**

Être 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.*

- **CONDUIRE UN 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 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 (1 JOUR)**

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

- **COMPRENDRE SA MARGE (1 JOUR)**

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)**

Maîtriser 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. Être 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 à vos pratiques*

DÉVELOPPEZ SES COMPÉTENCES MANAGÉRIALES ET FAIRE PROGRESSER LES ÉQUIPES

- **PARCOURS: DEVELOPPER SA POSTURE ET SES COMPETENCES MANAGERIALES (7 JOURS)**

Durant une période de 6 mois environ par module de 1 ou 2 jours, les participants font évoluer progressivement leurs compétences et leur posture managériale. Le parcours favorise le retour d'expérience et sera animé en alternance par 1 consultant expert en management et 1 coach certifiée

- **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. Être capable de réguler ou recadrer un collaborateur. Apporter de la reconnaissance à ses équipes et les faire gagner en confiance.

- **CONNAISSANCE DE SOI ET PERFORMANCE D'EQUIPE - MÉTHODE TTI INSIGHTS (1 À 2 JOURS)**

Parce qu'un bon manager doit bien se connaître et être en capacité de bien comprendre ses équipes

→ *Voir plus de détail en page 4*

- **MANAGER COACH (2 À 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 dans le changement et l'évolution.

- **RÉUSSIR L'ENTRETIEN ANNUEL DE SES COLLABORATEURS (2 JOURS)**

Mener un entretien de progrès et de motivation pour ses équipes: féliciter, reconnaître, motiver, traiter les écarts, identifier les besoins d'accompagnement.

- **SUIVRE LA PERFORMANCE ET PILOTER SON AGENCE (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.

Le aux publics visés (junior à expert/manager) et a vos pratiques

DÉVELOPPEZ SON EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

- **CONNAISSANCE DE SOI ET PERFORMANCE D'EQUIPE - MÉTHODE TTI INSIGHTS (1 À 2 JOURS)**

Mieux se connaître pour identifier ses ressources. Accepter ses limites dans son mode de relation avec les autres. Analyser comment être performant dans son métier. Aider l'équipe à repérer la force du collectif, ses complémentarités, éventuellement ses points de vigilance. Créer une dynamique collective appuyée sur un référentiel simple et facile à retenir.

- **SOURCING (1 JOUR)**

Définir les bons critères, identifier les bons profils sur les CVthèques et les réseaux sociaux, analyser les candidats et présélectionner par différents moyens. Optimiser vos chances de trouver le bon candidat.

→ *Convient aussi bien aux profils juniors qu'aux profils plus expérimentés en quêtes de perfectionnement !*

- **CONDUIRE UN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT (2 JOURS)**

Evaluer les compétences du candidat lors de l'entretien. Evaluer l'adéquation des compétences et des motivations pour le profil recherché. Valoriser les profils des candidats retenus auprès du client final.

→ *CONVIENT AUSSI BIEN AUX PROFILS JUNIORS QU'AUX PROFILS PLUS EXPÉRIMENTÉS EN QUÊTES DE PERFECTIONNEMENT !*

- **ANTICIPER ET GÉRER LE CONFLIT (1 À 2 JOURS)**

Identifier les caractéristiques et les mécanismes d'un conflit. Comprendre les environnements générateurs de conflit. S'approprier les outils d'anticipation de conflit (triangle de karpman, signes de reconnaissances). Savoir gérer un conflit

- **DÉVELOPPER SON ASSERTIVITÉ (1 JOUR)**

Définir l'assertivité. Connaître son positionnement avec un auto diagnostique. Développer son assertivité. Gérer les attitudes différentes. Savoir utiliser ses émotions pour s'exprimer de façon assertive

- **MIEUX COMMUNIQUER ET AMÉLIORER SA RELATION (1 À 2 JOURS)**

Savoir repérer et déjouer les jeux psychologiques. Comprendre les mécanismes clés de la communication. Développer la flexibilité mentale. Améliorer son écoute active. Comprendre et utiliser les accords tottèques

COACHING

- **COACHING INDIVIDUEL**

Clarifier son évolution professionnelle - retrouver une posture managériale stable - animer son équipe avec efficacité et enthousiasme - concilier ses obligations professionnelles et personnelles...

Quelque soit votre demande nous commençons ensemble par clarifier vos objectifs et décliner des indicateurs qui vont nous permettre d'objectiver vos avancées.

- **COACHING D'ÉQUIPE**

Le coaching collectif s'adresse aux équipes qui vivent des situations de changement, des situations professionnelles complexes. Il se décline en team building et coaching d'équipe.

Exemples de coaching d'équipe:

- Développer son processus de décision et de mise en œuvre - accompagner un changement de DG - mutualiser ses ressources - accompagner sa réorganisation - dépasser une situation de crise - lancer un nouveau projet - développer son autonomie.

APPRÉCIATIVE INQUIRY 360°

- **LA DÉMARCHE APPRÉCIATIVE INQUIRY**

C'est une approche qui facilite la résolution de problèmes ou la construction de projet en utilisant: les réussites, succès, compétences, talents et ressources des personnes et des organisations.

Cette approche propose un processus collectif et structuré qui aboutit à des propositions claires pour mettre en œuvre les évolutions envisagées.

- **LA DÉMARCHE 360°**

Où en suis-je ? quelle vision mes collaborateurs ont-ils de ma fonction ? en permettant de réaliser un audit managérial très complet, via la confrontation des perceptions de plusieurs collaborateurs, l'outil 360° apporte des éléments de réponse concrets

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/>

