

REALISER DES PROPOSITIONS ACTIVES D'INTERIMAIRES

Enjeux

Booster son activité et augmenter le nombre d'opportunités commerciales

Public

Tous collaborateurs agences en charge du placement des intérimaires

Prérequis

- Être en relation directe ou sédentaire avec la clientèle ;
- Sélectionner 3 candidatures disponibles (profils différents) ;
- Apporter un fichier de 30 clients/prospects en rapport avec les candidatures.

Durée

1 jour / 7 heures

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarifs

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

François Coutier
06 71 61 42 59
contact@assolem.com
www.assolem.com



OBJECTIFS

- Les participants seront en capacité de :
- Comprendre les différents enjeux de la P.A.I. ;
 - Appliquer la méthode en situation réelle ;
 - Rebondir sur la découverte d'opportunités.

CONTENU

Positionner l'outil P.A.I. dans son activité

- Comprendre les différents enjeux commerciaux possibles :
- Objectifs principaux et de replis ;
 - Les 3 approches possibles ;
 - Avantages et inconvénients.

Découvrir une structure d'appel direct

- Découverte de l'outil logigramme qui permet de guider son interlocuteur vers un but précis à travers différents scénarios et de rebondir sur d'autres opportunités :
- Compléter et personnaliser son propre scénario avec sa phrase d'accroche, les questions et les arguments adaptés.
 - Le jeu du langage positif ;
 - Le questionnement ;
 - Avantages et bénéfices client ;
 - Se familiariser avec la méthode : entraînement simulé, réalisé avec le groupe de participant ;
 - Valider son scénario et le modifier le cas échéant.

Training

Les participants agissent en émission d'appel sur la base des 3 candidatures qu'ils auront sélectionnées et sur la base de leur propre fichier clients/prospects. Ils appliquent la méthode vue précédemment sur un créneau minimum de 2 heures.

Capitaliser sur le retour d'expérience collectif

- Mesure de la performance
- Analyse des succès obtenus
- Analyse des difficultés rencontrées : conseils et ajustements.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires)
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe) et interactive
- **Réalisation d'un plan d'action personnalisé**
- Mise en application immédiate en réel sur la base de son fichier prospects
- **Evaluation des acquis** : En réel lors des appels individuels
- Evaluation de la formation.