

# DEVELOPPER SON ACTIVITE RECRUTEMENT CDI/CDD

## Enjeux

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

## Public

Tous profils commerciaux débutants ou expérimentés

## Prérequis

Aucuns

## Durée

2 jours soit 14 heures (Présentiel)  
4 demi-journées (Distanciel)

## Animation

### François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

## Tarif / délai

Nous consulter

## Sanctions

Certificat de réalisation

## Renseignements

François Coutier  
06 71 61 42 59  
[contact@assolem.com](mailto:contact@assolem.com)  
[www.assolem.com](http://www.assolem.com)

## OBJECTIFS

### Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les spécificités du marché recrutement et acquérir les bonnes pratiques
- Analyser le besoin client avec plus d'exigence
- Argumenter en faveur de l'activité recrutement et proposer la bonne offre

## 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 d'attentions (Risques) de l'activité recrutement
- Comment se positionner par rapport aux attentes clients ?
- Mesurer, selon les cas, la rentabilité pour l'agence (étude de cas chiffrée). Identifier à partir de quand le recrutement est plus rentable que l'intérim et inversement. *Chiffrage et Inventaire +/-*

### Crédibiliser sa démarche

- La prise de commande à 360°
- Les éléments à prendre en compte pour réaliser une offre complète
- Les offres partielles
- Découvrir un modèle d'offre commerciale à choix multiples pertinent

### Convaincre son client par un questionnement et un argumentaire adapté

- Réaliser un diagnostic auprès du client pour l'orienter efficacement dans vos choix d'offres CTT/CDD/CDI
- Construire un argumentaire autour des 4 enjeux fort de l'activité recrutement
- Relativiser le prix de la prestation et traiter l'objection sur le prix de vente  
*Mise en situation*

### La proposition commerciale

- Le tarif des prestations complète et partielles
- La ventilation de la facture adaptés à l'offre des agences d'emploi

### Quelques astuces pour que ça marche

## MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques. Le support pédagogique est remis aux stagiaires
- Mises en situations
- Méthodes mixant les échanges interactifs et les réflexions individuelles (Sondage, tchat, vidéo et tableaux blanc sont utilisés en distanciel)
- Ateliers de réflexions en sous-groupes (Également assurés en distanciel)

### Validation des acquis : Quiz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com,

- Evaluation de la formation par les participants. **Plan Individuel de Progrès**