

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

Aucuns

Durée

1 jour / 7 heures

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarifs et délais

Nous consulter

Sanctions

Certificat de réalisation

Renseignements

François Coutier

06 71 61 42 59

francois.coutier@assolem.com

www.assolem.com

OBJECTIFS

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les différents enjeux et approche de la Proposition Active.
- 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 (*Inventaire +/-*)

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**
- Mise en application immédiate en réel sur la base de son fichier prospects
- **Evaluation des acquis** : Inventaire +/- des 3 approches. Appels en réel individuel sur fichier prospects. Evaluation de la formation.
- **Réalisation d'un Plan Individuel de Progrès**