

Développement commercial en agence d'emploi

Public visé :

Toute personne chargée de la partie commerciale au sein d'une agence de travail temporaire.

Pré requis :

Expérience professionnelle : avoir idéalement une expérience de 6 mois en agence d'emploi.

Objectif(s) pédagogique(s) :

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Prendre en compte et appliquer les étapes fondamentales d'un entretien commercial.
- Savoir s'affirmer dans la relation commerciale.
- Être en mesure de se différencier sur son bassin d'emploi.

Durée et modalité d'organisation :

2 jours soit 14 heures.

Minimum : 4 stagiaires / Maximum : 8 stagiaires.

Lieu :

261 rue Ingénieur Sansoube – 74800 LA ROCHE-SUR-FORON.

Accessibilité :

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).

Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Délai d'accès :

Jusqu'à 48h avant le début du module et en fonction des places restantes.

Tarifs :

2750€ HT.

Déroulé / contenu de la formation :**Ouverture de la formation :**

Présentation du stage, des méthodes utilisées et des objectifs à atteindre.

Présentation de l'intervenant.

Présentation et recueil des attentes des participants.

Mettre en œuvre les 7 étapes fondamentales d'un entretien commercial :

- ◆ La préparation,
- ◆ La prise de contact en face à face,
- ◆ La découverte,
- ◆ L'argumentation,
- ◆ La négociation,
- ◆ La conclusion,
- ◆ La restitution.

Les enjeux de la préparation autour de 4 dimensions :

- ◆ Matérielle,
- ◆ Commerciale,
- ◆ Avec l'équipe,
- ◆ Psychologique.

Travailler sa prise de contact en face à face :

- ◆ Dont l'approche proxémie (gestion des distances).

Réussir sa découverte des besoins « client » :

- ◆ L'écoute active,
- ◆ La méthode SONCASE (les motivations d'achat d'un interlocuteur).

Savoir argumenter sur l'offre d'INTWEE EMPLOI :

- ◆ La méthode CAP (l'offre INTWEE EMPLOI).

Travailler son pitch « Les bonnes raisons de choisir INTWEE EMPLOI ! »

- ◆ Les atouts différenciants de l'entreprise.

Travailler la pyramide de l'affirmation de soi :

- ◆ L'estime de soi,
- ◆ La confiance en soi,
- ◆ L'affirmation de soi.

Mettre en œuvre les enjeux de la négociation :

- ◆ Comprendre et élargir le périmètre de négociation,
- ◆ Identifier les concessions,
- ◆ Demander les contre parties,
- ◆ Trouver un compromis dans une relation gagnant / gagnant.

Savoir traiter une objection client :

- ◆ La méthode AIR,
- ◆ Être en mesure d'être assertif quand il le faut.

Réaliser une conclusion et savoir prendre des engagements :

- ◆ Les engagements d'action,
- ◆ La personnalisation,
- ◆ La prise de congé.

Faire une restitution de retour en agence + passer à l'action :

- ◆ Outil de traçabilité agence, l'équipe.

Comprendre les enjeux de la communication verbale et non verbale :

- ◆ Adopter les bonnes postures en rendez-vous clients, la règles de 3 V (verbal, visuel, vocal).

Mettre en œuvre la démarche commerciale auprès de TPE/PME :

- ◆ La conquête,
- ◆ Le développement,
- ◆ La fidélisation.

Conclusion – évaluation écrite et orale.

Moyen d'encadrement (formateur) :

Expert issu des métiers de l'intérim et spécifiquement de la démarche commerciale.

Méthodes mobilisées : (Moyens pédagogiques et techniques)

Avec l'accompagnement du consultant formateur :

- ➔ Méthode active, participative à 90%.
- ➔ Échanges, partage « d'expérience terrain », « réalité quotidienne ».
- ➔ Ateliers en sous-groupes, en binômes.
- ➔ Mises en situation en mode training à partir de scénarii « métier » en agence d'emploi.
- ➔ Extraits vidéo d'illustration.
- ➔ Remise d'une attestation de présence individuelle et d'une attestation de formation.