

**Objectifs :**

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.

**Public concerné et prérequis :**

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

**Qualification des intervenants :**

François LIOGIER : Formateur

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

Joignable par mail : francoisliogier1@gmail.com

**Moyens pédagogiques et techniques :**

Avec l'accompagnement du consultant formateur :

- Méthode active, participative à 90 %.
- Echanges, partage " d'expérience terrain ", " réalité quotidienne ".
- Ateliers en sous-groupe, en binômes.
- Mises en situation en mode training à partir de scénario " métier " en agence d'emploi.
- Extraits vidéo d'illustration.

**Durée, effectifs :**

14 heures.

8 stagiaires max.

**Programme :**

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 oeuvre les 7 étapes fondamentales d'un entretien commercial :

Intwee RH

- 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 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 oeuvre 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,

Intwee RH

- 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 règle de 3 V (verbal, visuel, vocal).

Mettre en oeuvre la démarche commerciale auprès de TPE/PME

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

### **Modalités d'évaluation des acquis :**

Evaluation écrite et orale

### **Sanction visée :**

Remise d'un certificat de réalisation et d'une attestation de formation.

Le tarif de la formation s'entend H.T. et par personne

### **Matériel nécessaire pour suivre la formation :**

Matériel pour prise de note.

### **Délais moyens pour accéder à la formation :**

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

Le tarif de la formation est en HT et par personne

### **Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

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.

### **Taux de réussite à la formation :**

100 %

Intwee RH

**Taux de satisfaction de la formation :**

100 %

**Tarif :**

2 750,00 €

Intwee RH