

Objectifs :

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

- Comprendre les enjeux d'une organisation commerciale
- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale efficiente
- Organiser le développement commercial de son agence

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 " expérience terrain ", réalité quotidienne.
- Ateliers en sous-groupes, en binômes.
- Mises en situation en mode training à partir de scénario " métier " en agence d'emploi.
- Extraits vidéo d'illustration.

Durée, effectifs :

7 heures.

6 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.

Connaître son bassin d'emploi :

- Analyser son bassin d'emploi, connaître son territoire commercial,
- Construire son SWOT (forces, faiblesses, opportunités et menaces) sur son bassin d'emploi,
- Faire un diagnostic de son environnement pour prendre les bonnes décisions,
- Définir les secteurs d'activité cibles (codes APE - activité principale exercée).

Intwee RH

Comprendre l'utilité d'une stratégie commerciale :

- Définir sa stratégie commerciale dans le temps (court, moyen, long terme),
- Définir la stratégie adaptée de son agence (niche, différenciation, domination par les coûts..).

Travailler son portefeuille :

- Disposer d'un fichier d'entreprises,
- Qualifier son fichier pour disposer d'un potentiel le plus précis possible,
- Savoir segmenter son fichier entreprises (prospects, clients inactifs, clients typologies).

Mettre en oeuvre une organisation commerciale :

- Construire son PAC (plan d'action commercial),
- Définir ses priorités commerciales (conquête, développement et fidélisation),
- Définir le couple : prestation/clientèle
- Organiser son action commerciale à travers des objectifs, des outils, des moyens, etc...
- Comprendre la différence entre objectif de visite et prétexte de visite commerciale,
- Mettre en oeuvre son rythme commercial (rdv client, prospection téléphonique, prospection "sauvage"),
- Disposer d'indicateurs de suivi de son développement commercial (KPI'S)

Les engagements de retour à l'agence :

- Prendre des engagements d'action

Modalités d'évaluation des acquis :

Evaluation écrite et orale

Sanction visée :

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

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

Intwee RH

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%

Taux de satisfaction de la formation :

100%

Tarif :

1 375,00 €