

Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi (Niveau 1)

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : Cette formation permet aux participants d'acquérir les techniques de vente spécifiques aux agences d'emploi afin d'augmenter leur efficacité commerciale et d'optimiser leurs pratiques au quotidien

Objectifs pédagogiques :

Explorer le marché du travail temporaire

Préparer efficacement ses entretiens commerciaux

Mener des entretiens commerciaux percutants

Optimiser le suivi post-entretien

Collaborateur d'agence en charge de la relation client.

Prérequis : expérience terrain de 2 mois en entreprise

1. Explorer le marché du travail temporaire

Décrypter les spécificités du secteur du travail temporaire

Cartographier les entreprises sur son secteur d'activité

Évaluer la concurrence (analyser les forces et les faiblesses des concurrents)

Adapter les offres aux besoins du marché (identifier les opportunités pour ajuster ou développer de nouvelles offres)

Modalités pédagogiques :

Simulation de situations concurrentielles où chaque groupe analyse un concurrent spécifique et présente ses stratégies pour se démarquer

Activité de recherche et collecte d'informations sur les offres actuelles du travail temporaire

2. Préparer efficacement ses entretiens commerciaux

Définir les contacts cibles

Exploiter les réseaux sociaux pour la collecte d'informations

Déterminer les questions essentielles à poser pour comprendre les besoins

Concevoir un argumentaire adapté aux motivations d'achat de ses interlocuteurs

Modalités pédagogiques : session pratique sur l'utilisation de LinkedIn pour rechercher et qualifier des prospects.

Atelier de Création d'un argumentaire en lien avec le CAP/SONCASE de son interlocuteur

3. Mener des entretiens commerciaux percutants

Réussir sa prise de contact

Découvrir ses interlocuteurs (besoins et motivations)

Valoriser les solutions offertes par son agence

Répondre aux objections pour confirmer sa valeur ajoutée

Conclure efficacement l'entretien en engageant son prospect

Modalités pédagogiques : simulations de première prise de contact et debrief

Jeux de rôle avancés : les participants doivent identifier les besoins et motivations des prospects en posant des questions ciblées et valorisant les solutions de leurs agences

4. Optimiser le suivi post-entretien

Centraliser les informations (suivi des actions réalisées au quotidien)

Vérifier la satisfaction client (appels de suivi, enquête de satisfaction)

Offrir de la valeur ajoutée (conseils adaptés recommandations pratiques)

Modalités pédagogiques : échanges entre participants sur les méthodes efficaces de suivi et les défis rencontrés avec feedback constructif

Workshops dynamiques : développer des stratégies de suivi après la vente

Groupe de 4 à 10 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312.003
Version CB 0824