

*Objectif professionnel : Cette formation développe les compétences des participants à promouvoir efficacement le placement CDI/CDD auprès des entreprises
Elle donne les clés pour valoriser les candidatures CDD/CDI, à surmonter les objections et à positionner le placement comme une solution stratégique et avantageuse*

Objectifs pédagogiques :

Identifier le cadre du placement

Orienter le client vers l'offre de placement

Mettre en avant une candidature ciblée

Prérequis : 3 mois d'expérience en agence d'emploi

1. Identifier le cadre du placement

Distinguer le placement de la « pré-embauche par mission de TT »
Explorer le marché dynamique du placement et les avantages concurrentiels
Définir les caractéristiques et les exigences spécifiques des contrats de placement en CDD/CDI

Modalités pédagogiques : Séances de Brainstorming et Discussions Collectives : Encourager les participants à discuter et à partager leurs perspectives sur les différents aspects du placement en CDD/CDI

2. Orienter le client vers l'offre de placement

Définir les cibles clés
Sonder les besoins spécifiques des clients en matière de recrutement
Valoriser la prestation placement
Répondre aux objections

Modalités pédagogiques : brainstorming, travail individuel de collecte d'information, construction d'un argumentaire

3. Mettre en avant une candidature ciblée

Sélectionner les candidatures adaptées aux besoins du client
Argumenter la ou les candidature(s) proposées
Définir le contenu de la proposition (conditions commerciales, tarification...)
Obtenir l'engagement du client

Modalités pédagogiques : études de cas, élaboration de propositions de placement différenciées

Collaborateur commercial
Consultant recrutement en agence d'emploi

Groupe de 4 à 8 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. 312-008
Version CB 0824