

Objectif professionnel : Cette formation vise à développer les compétences relationnelles des participants et valoriser l'insertion professionnelle auprès de leurs clients comme un service à part entière pour répondre aux défis quotidiens qu'ils rencontrent

Objectifs pédagogiques :

Communiquer efficacement la valeur ajoutée insertion aux clients

Orienter les clients vers la solution insertion

Développer des relations de confiance avec les clients

Public : tout collaborateur en contact avec les clients et prospects

Prérequis : 2 mois en agence

1. Communiquer efficacement la valeur ajoutée insertion aux clients

Pratiquer les entretiens de découverte pour une meilleure interaction client

Sonder les besoins spécifiques des clients

Valoriser l'insertion professionnelle comme un avantage concurrentiel distinctif

Modalités pédagogiques : Jeux de Rôle : Pratiquer des scénarii d'entretiens avec feedbacks constructifs

3. Orienter le client vers la solution insertion

Élaborer des argumentaires convaincants en lien avec l'offre de son agence

Répondre efficacement aux objections rencontrées lors des entretiens

Modalités pédagogiques : mise en situation avec des jeux de rôles

2. Développer une relation de confiance avec les clients de son agence

Établir des relations durables avec les clients, depuis le premier contact jusqu'à la mise en poste d'un intérimaire

Développer des stratégies de suivi après-vente pour améliorer la satisfaction et la fidélité des clients

Mettre en œuvre des techniques de recommandation pour optimiser l'expérience client

Modalités pédagogiques : Co-construction de plan d'action : Travail en groupe pour élaborer des stratégies de fidélisation

Groupe de 2 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 questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours.

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

Version 414-001