

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

ELIGIBLE CPF (Code 235997)

« VENDRE UNE PRESTATION DE SERVICES RH » (CP-FFP)





Table des matières

1. PRESENTATION DE LA CERTIFICATION	3
1.1. Intitulé, éligibilité CPF et reconnaissance CPFFP	3
1.2. Modalités de financement.....	3
1.3. Public cible	3
1.4. Champ de la certification	3
1.5. Objectif général et compétences visées	3
1.6. Evaluation.....	5
2. PARCOURS DE FORMATION PREPARATOIRE	6
2.1. Programme du cursus complet de formation.....	6
2.2. Modalités pédagogiques.....	6
2.3. Profil des intervenants	7
2.4. Suivi individuel.....	7
2.5. Evaluation de la satisfaction	7

Le parcours est affiché sur le site internet www.managir.com

Contacts

Obtenir un dossier d'inscription :

Via le site internet

En contactant le service dédié : 01.45.23.22.22

Programme, objectifs, méthodes et moyens pédagogiques :

M. Gilles GURY

Tél : 01 45 23 22 32 ou 85

commercial@managir.com

Organisation administrative et logistique :

Mme Laure PERRIN

Tél : 01.45.23.22.51

commercial.adm@managir.com



1. PRESENTATION DE LA CERTIFICATION

1.1. Intitulé, éligibilité CPF et reconnaissance CPFFP

La certification est intitulée « **Vendre une prestation de services RH*** », elle est enregistrée au sein du Répertoire Spécifique de France Compétences.

Son **Code CPF est le 235997**.

Elle est également reconnue par la FFP en tant que CP FFP (Certificat Professionnel reconnu par la Fédération de la Formation Professionnelle).

*Ressources Humaines

1.2. Modalités de financement

Différents modes de financement sont envisageables, nous conseillons aux candidats de prendre contact avec l'équipe de Man'Agir Consultants, afin d'être conseillés à ce sujet.

1.3. Public cible

Public souhaitant acquérir des compétences professionnelles concernant la vente d'une prestation de services RH (de recrutement, d'intérim ou d'une autre prestation RH), dans le cadre d'un projet de développement professionnel, d'évolution, de reconversion ou d'insertion.

1.4. Champ de la certification

Les détenteurs de la certification bénéficient :

- d'une reconnaissance de compétences transférables, liées à la définition d'un plan d'action commercial, à la prospection et au développement commercial, à la négociation et au suivi commercial,
- d'une preuve d'employabilité pouvant être valorisée dans un parcours professionnel (évolution au sein de son entreprise, mobilité vers une autre entreprise et/ou un autre secteur) :
- passerelles secteurs : cabinets de recrutement, sociétés de portage, associations intermédiaires, entreprises de services à la personne.
- passerelles métiers : toutes fonctions commerciales en vente de services aux entreprises.

Les entreprises y trouvent :

- une lisibilité des compétences acquises par un salarié ou un candidat,
- un outil de développement et d'évaluation des compétences.

1.5. Objectif général et compétences visées

Objectif général :

Dans le cadre de la commercialisation d'une offre de prestation de Gestion des Ressources Humaines :

- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Prospecter et développer son portefeuille
- Vendre, négocier et conclure ses offres
- Assurer le suivi commercial et la satisfaction clients



Compétences visées :

ACTIVITES	COMPETENCES
Activité 1 - Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi	<ul style="list-style-type: none">◆ Identifier les besoins de ses clients et prospects à court et moyen termes, en agence de prestation Ressources Humaines (RH).◆ Identifier les adéquations entre les ressources (vivier) et les besoins potentiels des clients et prospects, en agence de prestation RH.◆ Etablir des objectifs commerciaux quantitatifs et qualitatifs.◆ Faire une proposition commerciale en tenant compte des besoins du client.
Activité 2 – Vendre et défendre son coefficient : améliorer ses marges !	<ul style="list-style-type: none">◆ Identifier les composantes d'un coefficient au sein d'une agence de travail temporaire, ainsi que les leviers sur la marge.◆ Définir les marges brute et nette de son offre de services RH.◆ Fixer le prix du service proposé à partir du prix de marché et son seuil de rentabilité.◆ Construire le contenu de son offre de services RH.◆ Traiter les objections de prix, de contenu et de processus de mise en œuvre de l'offre RH.
Activité 3 – Training entretien de vente	<ul style="list-style-type: none">◆ Mises en situation, simulations d'entretiens de vente de prestations RH, exercices de calculs commerciaux.
Activité 4 – Développement commercial en agence d'emploi : fidéliser par la gestion de la relation client	<ul style="list-style-type: none">◆ Créer de la valeur ajoutée dans sa relation client.◆ Définir les actions adaptées pour développer son portefeuille d'entreprises utilisatrices clientes.◆ Echanger avec les clients à propos de la qualité et de l'atteinte des objectifs des prestations.◆ Mettre en place des actions correctives pour améliorer ses résultats.
Activité 5 – Outils digitaux au service de l'action commerciale	<ul style="list-style-type: none">◆ Utiliser les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients.◆ Optimiser sa visibilité à destination de prospects.◆ Identifier les intérêts du réseau professionnel en B to B.
Activité 6 – La téléprospection efficace : savoir détecter des opportunités	<ul style="list-style-type: none">◆ Organiser et mettre en œuvre des actions de prospection téléphonique.◆ Réussir sa prise de rendez-vous auprès de prospects.◆ Constituer et qualifier son fichier de prospects et de clients.
Activité 7 – Pratiquer la vente proactive de candidatures	<ul style="list-style-type: none">◆ Proposer à des clients ou prospects une offre de service avant qu'ils n'en fassent la demande.◆ Repérer les écarts entre son offre de services RH et les ressources RH disponibles.



Sélection

Prérequis :

Expérience significative en Agence d'emploi, en Cabinet de recrutement ou dans un service RH (6 mois minimum).

Le Comité d'Attribution des Certifications (CAC) de Man'Agir Consultants se réservant le droit de déroger exceptionnellement à cette règle, après étude de la candidature.

Modalités :

Le candidat renseigne une fiche de candidature lui permettant d'exposer son projet professionnel, sa motivation et son expérience professionnelle. Il transmet la fiche par mail à Man'Agir Consultants.

Le dossier est étudié par Man'Agir Consultants, qui s'assure que la certification correspond bien aux attentes du candidat et que celui-ci remplit bien les conditions d'admission. Un entretien téléphonique à l'initiative de Man'Agir Consultants peut venir compléter la lecture du dossier. Man'Agir Consultants rend son avis au candidat et/ou à son employeur.

1.6. Evaluation

Modalités et acteurs :

La certification fait l'objet d'évaluations dont les principales modalités sont des cas pratiques et des mises en situations professionnelles.

L'évaluation principale est composée d'une épreuve écrite (projet professionnel) et d'une soutenance.

Le projet professionnel permet au candidat d'exposer une problématique opérationnelle réellement rencontrée et en lien avec la thématique de la certification. Le choix de celle-ci aura été préalablement validé avec un des référents de Man'Agir Consultants.

Lors de la soutenance, les évaluateurs ont préalablement pris connaissance du document, l'épreuve dure une heure (30 mn de présentation, 30 mn de questions/réponses).

La soutenance est appréciée par 2 évaluateurs au moins. Ce sont des professionnels des compétences visées, n'ayant pas participé au parcours de formation de la promotion et/ou de la personne concernée.

Le certificat est délivré dès lors que le stagiaire obtient une note finale supérieure ou égale à 10 sur 20, sachant que le projet professionnel et sa soutenance comptent pour 60% de la note finale.

Obtention de la certification :

La certification est attribuée par le Comité d'Attribution des Certifications (CAC) de Man'Agir Consultants, à partir de la synthèse individuelle des différentes évaluations.

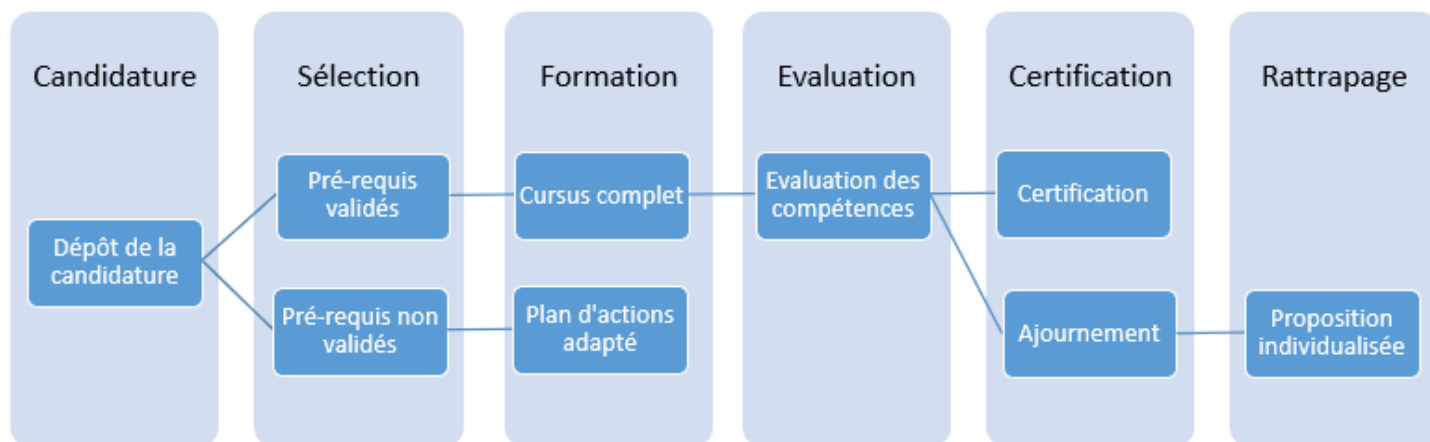
En cas de non-obtention de la certification :

Un plan d'actions personnalisé est alors élaboré avec l'ensemble des parties prenantes, afin de permettre au candidat de retravailler sa préparation et/ou de repasser certaines épreuves. C'est le CAC qui prend la décision finale.

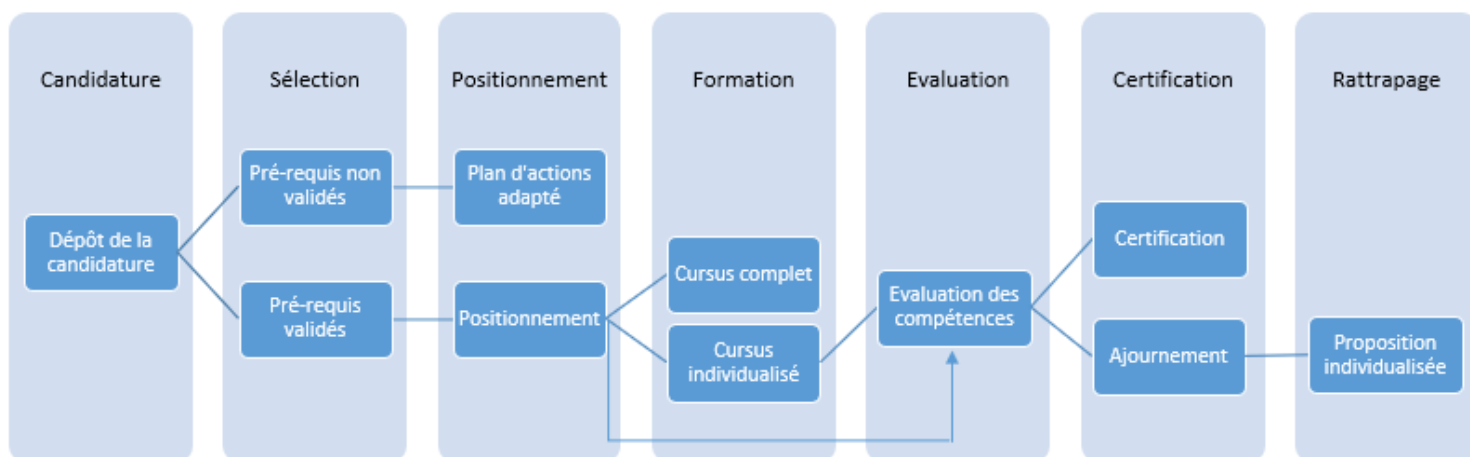


2. PARCOURS DE FORMATION PREPARATOIRE

OPTION 1 : Parcours complet de formation certifiante (en inter ou en intra)



OPTION 2 : Parcours individualisé de formation certifiante (en inter-entreprises)*



* pour une adaptation en intra, nous contacter.

2.1. Programme du cursus complet de formation

ACTIVITES	STAGES CORRESPONDANTS	durée h	durée j	Réf. Stages
Activité 1	Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi	21	3	312-003
Activité 2	Vendre et défendre son coefficient: améliorer ses marges !	14	2	312-004
Activité 3	Training entretien de vente	7	1	
Activité 4	Développement commercial en agence d'emploi : fidéliser par la gestion de la relation client	14	2	312-005
Activité 5	Outils digitaux au service de l'action commerciale	14	2	312-018
Activité 6	La téléprospection efficace : savoir détecter des opportunités	14	2	312-020
Activité 7	Pratiquer la vente proactive de candidatures	7	1	312-007
Accompagnement	Préparation et accompagnement liés au projet professionnel et à la soutenance (durée totale)	6	1	
Evaluations	Ensemble des épreuves (durée totale)	8	1	
Total du parcours complet		105	15	

Les programmes des stages sont détaillés sur notre site www.managir.com. Ils peuvent également faire l'objet d'un échange avec notre équipe.

2.2. Modalités pédagogiques

- Mises en situation centrées sur les expériences rencontrées en agence,
- Trainings intensifs,
- Utilisation et appropriation d'outils utiles à la profession,
- Remise de supports et documents lors de chaque module de formation ou d'accompagnement.



2.3. Profil des intervenants

Les intervenants sont experts des thématiques abordées et bénéficient tous d'une expérience en entreprise, appliquée au secteur de l'intérim et/ou du recrutement.

2.4. Suivi individuel

Un consultant référent est en charge de l'accompagnement individuel et collectif des candidats, pour tout sujet d'ordre pédagogique et de préparation aux épreuves certifiantes.

2.5. Evaluation de la satisfaction

Man'Agir Consultants dispose d'un système d'évaluation de la satisfaction des participants. En cas de dysfonctionnement avéré, des actions correctives et préventives sont mises en place par l'équipe Man'Agir Consultants.