

## DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'AGENCE D'EMPLOI PAR LA DIGITALISATION ET LA VENTE À DISTANCE

Ce parcours développe la compétence des collaborateurs de l'agence d'emploi à utiliser les outils digitaux au service de l'action commerciale et à réaliser des ventes à distance. Il accompagne l'évolution pérenne du métier de commercial en agence d'emploi.

### POSITIONNEMENT

*(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)*

Réalisation avec l'apprenant d'un état des lieux permettant d'individualiser son parcours de formation.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir sa stratégie commerciale digitale
- Détecter les opportunités commerciales grâce aux outils digitaux
- Contacter les prospects dans le respect des impératifs du RGPD
- Utiliser la puissance du web et des réseaux sociaux professionnels pour développer la visibilité de l'agence d'emploi
- Optimiser l'utilisation commerciale du téléphone : qualification de fichiers, entretien de vente, prise de commande...
- Utiliser le contrôle de référence à des fins commerciales
- Réaliser ses entretiens commerciaux en visioconférence
- Développer et mesurer sa performance commerciale tout en travaillant à distance
- Pratiquer la vente proactive de candidatures à distance comme technique de pénétration du marché



### Public

**Tout collaborateur commercial en agence d'emploi ou souhaitant s'orienter vers ce métier**

### Modalités

**Pédagogie mixte : e-learning, présentiel, téléprésentiel, bilan de positionnement, alternance de théorie et de cas pratiques, mises en situation, accompagnement et suivi, évaluations intermédiaires et évaluation finale.**

**Accompagnement durant toute la période de formation par un consultant dédié pour offrir une expérience sur mesure.**

### MODULABLE

### EXEMPLE DE FORMATIONS DU PARCOURS

Outils digitaux au service de l'action commerciale (2 jours)

Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi (3 jours)

La téléprospection efficace : savoir détecter les opportunités (1 jour)

Vente proactive de candidatures (1 jour)

### ÉVALUATION

*(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)*

Évaluations intermédiaires comprenant des phases de réflexion et d'échanges avec un consultant dédié sur les acquis de chaque module.

Bilan final de parcours.

### Contact

**Gilles Gury**  
tél : 01 45 23 22 32  
ggury@managir.com