

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