Défendre son coefficient pour améliorer ses marges

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à comprendre les composantes et incidences d'un coefficient sur une marge.

Tout collaborateur commercial en agence d'emploi

Objectifs pédagogiques :

- Calculer le prix de revient
- Calculer la marge brute
- Diagnostiquer la rentabilité de l'agence
- Mener l'entretien de vente pour défendre sa proposition commerciale

Prérequis : Avoir idéalement une expérience terrain de 6 mois

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1. Calculer le prix de revient

Identifier les composantes du prix de revient en intérim
Repérer les frais incidents
Modalités pédagogiques : exposé, échanges avec les participants

2. Calculer la marge brute

Identifier les composantes de la marge brute
Déterminer un coefficient au regard d'un objectif de marge
Optimiser la marge brute
Modalités pédagogiques : exercices de calcul

3. Diagnostiquer la rentabilité de l'agence

Calculer le point mort de son agence
Identifier les points de contrôle de la rentabilité
Modalités pédagogiques : exercices de calcul

4. Mener l'entretien de vente pour défendre sa proposition commerciale

Identifier les huit étapes de l'entretien de vente
Traiter l'objection prix
Modalités pédagogiques : 1 journée complète de training d'entretien de vente

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30
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

Réf. 312.004
Version 050522

V131219

Man'Agir Consultants 15 rue Ambroise Thomas 75009 Paris
01 45 23 22 22 formation@managir.com
S.A.S.U au capital de 72 000€ - APE 8559A - RCS 422.811.539.000.28