

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à réaliser des propositions proactives de candidatures pour augmenter le volume d'activité de l'agence en suscitant des commandes additionnelles ou des rdv clients/prospects. Elle leur permet de fidéliser les salariés intérimaires et d'attirer les candidats en œuvrant activement à leur mise à disposition, de limiter les coûts induits par les périodes d'intermission des intérimaires en CDI et de développer l'attractivité de l'agence. Cette formation ne traite pas des négociations tarifaires.

Objectifs pédagogiques :

Sélectionner candidatures et entreprises

Construire le dossier de présentation

Argumenter la candidature au téléphone

Prérequis : Aucun.

Prérequis techniques : le participant doit avoir accès au fichier candidats/intérimaires et au fichier prospects/clients de son agence pour sélectionner les candidatures et les cibles pertinentes

1. Sélectionner candidatures et entreprises

Identifier les enjeux de l'action
Sélectionner les candidatures sur leur attractivité : qualification pénurique, parcours d'excellence, critères d'éligibilité pour l'insertion...
Recenser les besoins en compétences des clients et prospects
Cibler les entreprises au regard de la ressource disponible

Modalités pédagogiques : échanges avec les participants, analyses de CV, analyse des fiches clients/prospects, construction d'un modèle de présentation des candidatures et du mail d'accompagnement

2. Construire le dossier de présentation

Elaborer une présentation soulignant les éléments saillants et l'intérêt de la candidature
Rédiger un mail d'accompagnement « accrocheur »
Construire une trame d'entretien structuré selon les principes de l'entretien de vente

Modalités pédagogiques : mise en situation, enregistrement, débriefing

3. Argumenter la candidature au téléphone

Identifier les règles de la communication par téléphone : sourire, voix, débit, ton, vocabulaire, écoute active, questionnement ouvert/fermé, reformulation...
Appliquer la démarche en appels réels : franchir les barrages, expliquer la démarche, confirmer les attentes, argumenter sur la candidature proposée, traiter les objections, conclure

Modalités pédagogiques : appels réels aux clients/prospect pour proposer des candidatures sélectionnées, post analyse

Tout collaborateur en agence d'emploi

Groupe de 1 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

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 questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

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

Réf. 312.007
Version 290722