

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à piloter une agence d'emploi en utilisant les indicateurs pertinents et à développer une stratégie commerciale cohérente.

Objectifs pédagogiques :

Se positionner face à la concurrence

Définir une stratégie commerciale

Elaborer le plan d'action commercial

Impliquer les équipes

Mesurer la performance

Tout responsable ou futur responsable d'agence d'emploi

Prérequis : 6 mois d'expérience à un poste commercial et/ou d'encadrement d'équipe

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1. Se positionner face à la concurrence

Analyser son environnement avec la méthode Pestel (Politique, Economique, Sociologique, Technologique, Environnemental et Légal) : type de concurrence, nature de l'offre, positionnement sur le marché...

Analyser forces et faiblesses internes, opportunités et menaces externes

Modalités pédagogiques : brainstorming, retour d'expériences et analyses, utilisation de la matrice SWOT

2. Définir une stratégie commerciale

Définir et segmenter la cible

Déterminer des objectifs « smart » : spécifiques, mesurables, ambitieux, réalistes et temporaires
Choisir une approche client/prospect pertinente

Modalités pédagogiques : exercice d'application sur la matrice BCG (technique de segmentation des clients/services)

3. Elaborer le plan d'action commercial

Déterminer les objectifs opérationnels et les indicateurs

Planifier les tâches à accomplir

Modalités pédagogiques : utilisation de la «roue de Deming», construction du PAC

4. Impliquer les équipes

Répartir les missions en fonction des compétences et des disponibilités

Obtenir l'adhésion sur les objectifs

Accompagner les collaborateurs et valoriser leurs efforts

Recadrer sans démotiver

Modalités pédagogiques : échanges sur les pratiques, mises en situation

5. Mesurer la performance

Contrôler le reporting

Analyser les indicateurs de performance

Partager les indicateurs clés (KPI)

Traiter les retours terrain

Adopter les mesures correctives et ajuster l'action

Modalités pédagogiques : élaboration d'outils de reporting à partir de matrices, études de cas

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. 312-010
Version 300522