

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à commercialiser les prestations de placement/recrutement de l'agence d'emploi, pour des postes à pourvoir en CDI ou en CDD. Elle clarifie le champ du placement au regard de l'activité de mise à disposition de salariés intérimaires et contribue à lever les réticences à promouvoir cette prestation. Elle donne les clefs pour une mise en œuvre juridiquement sécurisée des opérations de placement.

Collaborateur commercial
Consultant recrutement
en agence
d'emploi

Objectifs pédagogiques :

Identifier le cadre du placement

Organiser la
prospection

Construire une offre de placement

Prérequis : 3 mois d'expérience en agence d'emploi

Groupe de 4 à
10 participants

Profil des
formateurs
consultable sur
www.managir.com

1. Identifier le cadre du placement

Distinguer le placement de la « pré-embauche par mission de TT »

Définir le champ des activités de placement

légalement ouvert aux agences d'emploi

Reconnaître l'importance du marché du placement (chiffres et actualité)

Caractériser le contrat de placement

Modalités pédagogiques : Brainstorming, remise de la documentation juridique, études de contrats de placement

2. Organiser la prospection

Définir les cibles

Qualifier le fichier de prospection

Choisir les moyens de prospection (approche directe, indirecte, réseaux sociaux...)

Elaborer l'argumentaire

Modalités pédagogiques : brainstorming, travail individuel de collecte d'information, construction d'un argumentaire

3. Construire une offre de placement

Définir le contenu de la prestation

Tarifier la prestation (tarification globale ou détaillée, avec ou sans garantie de suite...)

Négocier les modalités de règlement (une ou plusieurs échéances, à la présentation, à l'embauche, au succès...)

Traiter les objections

Respecter les conditions de validation de validité de contrat commercial

Modalités pédagogiques : études de cas, élaboration de propositions de placement différenciées

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. 312-008
Version 290722