

L'approche client pour recruteurs en AE : le contrôle de référence pour l'approche prospect et la proposition active de CV

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : Cette formation développe l'aptitude des participants à pratiquer le contrôle de références comme technique pour entrer en contact direct avec des prospects, présenter une candidature et réaliser du placement actif tout en utilisant les techniques de communication sédentaires.

Objectifs pédagogiques :

Pratiquer le contrôle de références comme approche directe auprès des prospects	Argumenter une candidature vers les prospects et les clients : technique de Placement Actif	Maîtriser les techniques de communication sédentaires
--	--	--

Tout responsable ou futur responsable d'agence

Prérequis : aucun

Groupe de 4 à 10 participants

1. Analyser les CV et des candidats pour préparer le contrôle de référence et le placement actif

Pour le contrôle de référence

- Identifier les prospects du secteur à partir des CV entrants

Pour le placement actif

- Identifier les compétences et les atouts du candidat
- Valoriser les comportements observés lors de l'inscription et des échanges avec le candidat
- Rédiger une synthèse de présentation du candidat

2. Adopter une stratégie d'approche directe des prospects via le contrôle de référence

- Recueillir les informations auprès des candidats
- Respecter le cadre réglementaire du CR

3. Préparer son appel de contrôle de référence

- Se fixer des objectifs
- Recueillir les informations essentielles sur l'entreprise
- Préparer les questions de son entretien

4. Effectuer un placement actif

- Identifier les métiers et besoins de l'entreprise ciblée
- Utiliser un registre de questions ouvertes
- Proposer plusieurs issues possibles

5. Construire une trame d'entretien pour son appel de Placement Actif

- Lister les séquences de l'appel
- Anticiper les différentes situations
- Identifier les différents interlocuteurs possibles

6. Adopter un discours positif et professionnel

- Identifier les spécificités de la communication au téléphone
- Choisir un vocabulaire adapté
- Mettre en place une communication en appel sortant

Modalités pédagogiques :

- Analyse des CV
- Réaliser des synthèses des profils de candidats
- Construction d'une trame d'appel sortant
- Mise en situation à partir d'appels sortants vers des prospects et clients
- Exercices d'application sur l'écoute et la reformulation

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

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 : 312-024
Version v290824