

Défendre son coefficient pour préserver ses marges

2 jours

14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à comprendre les composantes du prix de revient d'une mission de travail temporaire et incidences du coefficient de vente sur la marge réalisée.

Objectifs pédagogiques :

Calculer le prix de revient

Calculer la marge brute, déterminer le coefficient

Diagnostiquer la rentabilité de l'agence

Défendre la proposition commerciale

Tout collaborateur commercial en agence d'emploi

Prérequis : 6 mois d'expérience à un poste commercial opérationnel en agence d'emploi

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, déterminer le coefficient

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. Défendre la proposition commerciale

Identifier les huit étapes de l'entretien de vente

Traiter l'objection prix

Modalités pédagogiques : journée complète de training d'entretien de vente

Groupe de 4 à 8 participants

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. 314.010
Version 041024