

Acquérir les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi (Niveau 1)

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : Cette formation permet aux collaborateurs d'agence d'emploi d'acquérir les techniques de vente spécifiques au travail temporaire afin de développer leur portefeuille clients, d'augmenter leur efficacité commerciale et d'optimiser leur impact.

Objectifs pédagogiques :

Analyser son marché

Construire un plan de prospection

Piloter un entretien client

Mettre en place le suivi commercial

Collaborateur d'agence en charge de la relation client.

Prérequis : expérience terrain de 2 mois en entreprise

1. Analyser son marché

Décrypter les spécificités du secteur du travail temporaire et ses enjeux économiques

Cartographier les entreprises sur son secteur d'activité

Évaluer la concurrence : identifier forces, faiblesses et axes de différenciation

Détecter les opportunités et adapter les offres aux besoins du marché

Modalités pédagogiques :

Simulation d'analyses concurrentielles en sous-groupes avec restitution collective, atelier de recherche d'informations sur les offres du travail temporaire

2. Construire un plan de prospection

Définir ses cibles prioritaires

Exploiter les réseaux sociaux pour qualifier les prospects

Identifier les interlocuteurs clés : DRH, responsable achat, manager...

Elaborer un questionnaire découverte pertinent

Concevoir un argumentaire adapté aux motivations d'achat de ses interlocuteurs

Modalités pédagogiques : recherche ciblée sur

LinkedIn, atelier de création d'un argumentaire en lien avec AP/SONCASE de son interlocuteur

3. Piloter un entretien client

Réussir sa prise de contact : techniques de pitch pour capter l'attention

Découvrir les besoins et motivations du prospect (reformulation, questionnement en entonnoir pour qualifier le besoin)

Valoriser les solutions et démontrer la valeur ajoutée de l'agence

Traiter les objections

Conclure en engageant le prospect : validation d'un prochain pas concret (envoi de CV test, devis...)

Modalités pédagogiques : jeux de rôle avec scénario (prospect froid, ancien client perdu), débriefing collectif sur les techniques de questionnement et de relance

4. Mettre en place le suivi commercial

Saisir les données utiles

Planifier les relances post-entretien : mail de remerciement, relance J+7, offre complémentaire

Mettre en place des indicateurs de pilotage : taux de RDV convertis, délais...

Construire un plan de fidélisation : enquêtes de satisfaction, veille sur les besoins récurrents, proposition proactive de candidats...

Modalités pédagogiques : élaboration d'un tableau de suivi prospect, workshops dynamiques : développer des stratégies de suivi après la 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. 312-003
Version 270925

