

# Promouvoir la proposition active de candidatures

Transformer les profils en opportunités commerciales

1 jour

7 heures

*Objectif professionnel : cette formation développe la capacité des collaborateurs d'agence à initier et valoriser activement des candidatures auprès des clients et prospects afin de générer des commandes additionnelles, de fidéliser les intérimaires et d'attirer de nouveaux talents.*

**Objectifs pédagogiques :**

**Tout collaborateur en agence d'emploi**

**Optimiser le matching candidat-entreprise**

**Structurer sa présentation**

**Valoriser et conclure la proposition**

Prérequis : Aucun.

Groupe de 4 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur [www.managir.com](http://www.managir.com)

## 1. Optimiser le matching candidat-entreprise

Identifier les enjeux du matching  
Evaluer l'attractivité des candidatures : qualifications pénuriques, parcours différenciants, critères d'éligibilité (insertion, aides...)  
Repérer les besoins explicites et implicites des clients et prospects  
Sélectionner les entreprises au regard des ressources disponibles

**Modalités pédagogiques : analyse collective de CV, identification des compétences clés, justification des choix**

## 2. Structurer sa présentation

Elaborer une trame de présentation accroche, mise en avant du profil, bénéfices pour le client, appel à l'action)  
Construire un argumentaire à partir des points forts du candidat  
Anticiper les objections et préparer les réponses adaptées  
Organiser ses supports (CV, fiche profil, pitch écrit)

**Modalités pédagogiques : rédaction et structuration d'argumentaires à partir de profils réels, présentation en groupes, débriefing**

## 3. Valoriser et conclure la proposition

Utiliser les bons leviers de communication verbale et non verbale : ton, rythme, clarté du message  
Adapter son discours à l'interlocuteur et au contexte (client récurrent/ prospect, PME/ grand compte)  
Défendre la pertinence et la valeur ajoutée de la candidature

Répondre aux objections exprimées par le client

Utiliser les techniques de conclusion pour obtenir un engagement concret  
Intégrer la proposition active dans une démarche commerciale continue

**Modalités pédagogiques : jeux de rôle, appels simulés, analyse collective, plan d'amélioration individuel**

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  $\pm 8$  jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à  $\pm 1$  mois, mesure de satisfaction et d'impact à  $\pm 3$  mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

**INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS**  
**01 45 23 22 22 ou [ggury@managir.com](mailto:ggury@managir.com)**

Réf. 312-007  
Version 150925