

# Développer le placement CDD/CDI en agence d'emploi

**1 jour**  
7 heures

**Objectif professionnel :** Cette formation développe les compétences des participants à promouvoir efficacement le placement CDI/CDD auprès des entreprises. Elle donne les clés pour valoriser les candidatures CDD/CDI, à surmonter les objections et à positionner le placement comme une solution stratégique et avantageuse

## Objectifs pédagogiques :

**Identifier les leviers du placement**

**Orienter le client vers le placement**

**Vendre une candidature ciblée**

Collaborateur commercial  
Consultant recrutement  
en agence d'emploi

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

Groupe de 4 à 8 participants

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

### 1. Identifier les leviers du placement

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

Clarifier le cadre juridique : engagements contractuels du contrat de placement, exclusivité, durée de garantie...

Décrypter le marché : secteur porteurs, tendances de recrutement

Calculer la rentabilité : coût de sourcing, retour sur investissement

**Modalités pédagogiques :** Brainstorming autour des atouts du placement, simulation de calcul d'honoraires (forfait, pourcentage du salaire...)

### 2. Orienter le client vers le placement

Définir les cibles prioritaires : profils en tension, clients intérim à potentiel placement, PME...

Sonder les besoins spécifiques des clients en matière de recrutement

Structurer l'argumentaire commercial : bénéfices économiques, accès à des profils exclusifs...

Anticiper les objections : comparaison avec l'intérim, perception du coût...

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

### 3. Vendre une candidature ciblée

Sélectionner les candidatures adaptées aux besoins du client : score de matching, analyse de compétences transférables, évaluation comportementale

Mettre en scène la candidature : CV enrichi, dossier de présentation

Construire l'offre commerciale : tarification, garanties, conditions de règlement

Obtenir l'engagement du client (techniques de closing)

Suivre le placement : fidéliser le client, préparer la récurrence

**Modalités pédagogiques :** élaboration de propositions de placement différenciées, mini challenge « concours argumentaires »

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. 312-008  
Version 300925