

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

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

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...

Sondre 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 »*

Collaborateur commercial
Consultant recrutement en agence d'emploi

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

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 312-008
Version 300925

