

Objectif professionnel : cette formation vise à développer la capacité des participants à valoriser l'impact économique et social de l'insertion auprès des clients, à dépasser les objections et à pérenniser les relations en démontrant la contribution directe de l'insertion à la performance de l'entreprise utilisatrice.

Objectifs pédagogiques :

Identifier les bénéfices stratégiques de l'insertion

Argumenter la solution insertion

Transformer une mission d'insertion en succès durable

Public : tout collaborateur en contact avec les clients et prospects

Prérequis : 2 mois en agence

1. Identifier les bénéfices stratégiques de l'insertion

Appréhender les enjeux : obligations légales, RSE, accès à certains marchés publics
Mettre en avant la valeur sociétale et les avantages RH

Mesurer les retombées économiques : subventions, aides, coûts évités

Mener des entretiens découverte pour détecter les besoins spécifiques des clients

Modalités pédagogiques : jeux de Rôle à partir de scénarii d'entretiens avec feedbacks constructifs, brainstorming sur les bénéfices directs et indirects de l'insertion

2. Argumenter la solution insertion

Structurer un discours commercial qui relie insertion et performances clients

Utiliser des données factuelles : taux d'intégration durable, exemples réussis, retours d'expérience...

Répondre aux objections fréquentes (coût, complexité, fiabilité)

Modalités pédagogiques : jeux de rôle avec mises en situation objections/réponses

3. Transformer une mission d'insertion en succès durable

Créer une relation durable du premier contact à la mise en poste

Elaborer un plan de suivi : bilans

intermédiaires, tenue d'indicateurs

(satisfaction, taux de présence, montée en compétences...)

Valoriser les résultats obtenus pour générer de nouvelles missions

Mettre en place des stratégies de recommandation et de prescription

Modalités pédagogiques : co-construction d'un plan d'action autour des stratégies de fidélisation

Groupe de 2 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

Ref : 312-014
Version 011025