

Exploiter la formation des intérimaires comme levier commercial

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à transformer la formation en outil stratégique au service du développement commercial de leur agence. Elle leur permet d'adapter leur offre aux besoins en compétences et à convaincre salariés intérimaires et clients de la valeur ajoutée de la formation.

Objectifs pédagogiques :

Identifier les enjeux de la formation professionnelle

Etablir un diagnostic des besoins

Choisir un dispositif de formation

Engager le salarié et le client dans la démarche

Tout collaborateur d'agence en charge du recrutement ou de l'activité commerciale

Prérequis : Connaissance des dispositifs de formation mobilisables en agence

Groupe de 4 à 8 participants

1. Identifier les enjeux de la formation professionnelle

Identifier contexte et cadre juridique du droit à la formation : obligations employeur et droits des salariés

Mesurer l'intérêt de la sécurisation des parcours : anticipation des besoins actuels et à venir, réactivité, développement de l'employabilité et de l'intensité d'emploi, fidélisation...

Repérer le rôle des principaux acteurs en présence

Modalités pédagogiques : exposé, quiz, échanges à partir de situations vécues en agence

2. Diagnostiquer les besoins en compétences

Recenser les compétences disponibles y compris transversales

Identifier les compétences manquantes ou sous-utilisées

Repérer les besoins en formation : outils de recensement (entretiens, bilan de compétences...), analyse des commandes non servies, étude des compétences métier...

Construire un référentiel de compétences par secteur

Modalités pédagogiques : cas pratiques, étude d'une fiche métier, atelier pratique avec grille de repérage

3. Choisir un dispositif de formation

Situer les modalités de financement : contribution employeur, place renforcée des formations qualifiantes, CPF (principes, actions éligibles...)

Sélectionner un dispositif de formation : plan de développement des compétences, POEC, AFPR, VAE, outils de formation spécifiques au travail temporaire (CIPI, CDPI...)

Modalités pédagogiques : mises en situation

4. Engager le salarié et le client dans la démarche

S'assurer de la motivation du salarié (accompagnement, rôle du tuteur)

Valider le besoin client

Lever les freins (budget, retour sur investissement, durée...)

Construire un argumentaire : présentation des enjeux et bénéfices majeurs pour l'entreprise utilisatrice et les intérimaires

Assurer le suivi, valoriser les compétences acquises

Modalités pédagogiques : travail en binôme sur l'argumentaire

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. 312-015
Version 011025

