

# Piloter une agence d'emploi

**2 jours**

14 heures

*Objectif professionnel : cette formation développe les compétences managériales et stratégiques nécessaires pour piloter une agence d'emploi en intégrant ses spécificités commerciales, opérationnelles et juridiques.*

## Objectifs pédagogiques :

**Appréhender le rôle du pilote d'agence**

**Déployer une stratégie d'agence**

**Engager son équipe autour d'un projet commun**

**Sécuriser l'activité face aux crises et litiges**

Futur ou nouveau responsable d'agence, managers confirmés souhaitant renforcer leurs pratiques

*Prérequis : expérience en agence d'emploi d'une année quel que soit le poste*

## 1. Appréhender le rôle du pilote d'agence

*Définir le rôle et les responsabilités d'un responsable d'agence d'emploi : équilibre entre stratégie, opérationnel et leadership*

*Prendre en compte les spécificités du secteur du travail temporaire : double relation client/salarié, cadre juridique, exigences financières*

*Identifier les leviers de performance d'une agence, chiffre d'affaires, marge, qualité de service, fidélisation...*

*S'approprier la posture du pilote : vision, exemplarité et capacité de décision*

**Modalités pédagogiques :** *auto-diagnostic de sa posture managériale et de ses pratiques actuelles, atelier interactif : définition collective du rôle et des missions d'un responsable d'agence, analyse des forces et faiblesses de différents profils de managers*

## 2. Déployer une stratégie d'agence

*Interpréter les tableaux de bord : CA, marge brute, productivité, taux de transformation...*

*Segmenter son portefeuille clients selon la rentabilité, le potentiel de développement et le risque de perte*

*Définir des objectifs stratégiques : conquête de nouveaux clients, fidélisation, optimisation du placement, montée en valeur de l'offre intérim...*

*Construire une stratégie différenciant tenant compte du contexte concurrentiel*

*Elaborer un plan de développement avec objectifs chiffrés, actions concrètes, responsabilités attribuées et échéances*

**Modalités pédagogiques :** *analyse d'un tableau de bord, construction d'un mini-plan de développement commercial adapté à une typologie de marché*

## 3. Engager son équipe autour d'un projet commun

*Traduire la stratégie en objectifs clairs et motivants pour chaque collaborateur (SMART, négociés, réalistes)*

*Construire un tableau de bord d'équipe avec des indicateurs accessibles à tous*

*Définir des rituels de pilotage : briefs matinaux, points hebdo, bilans mensuels Utiliser des leviers de motivation non financiers : reconnaissance, feedbacks constructifs*

*Développer la responsabilisation : déléguer des missions de pilotage, instaurer une logique de coresponsabilité*

**Modalités pédagogiques :** *entraînement à la tenue d'une réunion de pilotage*

## 4. Sécuriser l'activité face aux crises et litiges

*Identifier les principaux risques d'une agence d'emploi : juridiques, financiers, sociaux, réputationnels*

*Mettre en place des procédures de prévention : check-list de conformité contractuelle, suivi des AT/MP, validation des dossiers clients, plan de continuité en cas d'impayés client, absence d'un collaborateur clé...*

*Mener une négociation ou une médiation en cas de litige client ou salarié*

**Modalités pédagogiques :** *jeux de rôle « Gestion d'un litige client », « Résolution d'un conflit interne »*

Groupe de 1 à 8 participants

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

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30

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 questionnement complémentaire par mail pendant 30 jours

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

Réf. 413-010  
Version 011025



