

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

Groupe de 1 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

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 différenciante 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 »

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 questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS

01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf. 413-010
Version 011025

