

Enjeux :

Développer son activité recrutement CDI/CDD au sein de son agence et accroître sa marge.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants, Exploitants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Aucun.

Durée :

2 jours / 14h en présentiel

Animation :

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi.

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les participants seront en capacité de :

- Comprendre les spécificités du marché recrutement et acquérir les bonnes pratiques
- Analyser le besoin client avec plus d'exigences
- Argumenter en faveur de l'activité recrutement et proposer la bonne offre

Contenu

Connaître le marché du recrutement

- Comprendre les particularités de ce marché et le positionnement des agences d'emploi par rapport aux cabinets de recrutement.

Intérim ou recrutement : comment se positionner ?

- Points forts et points d'attention (risques) de l'activité recrutement
- Comment se positionner par rapport aux attentes clients ?
- Mesurer, selon les cas, la rentabilité pour l'agence (étude de cas chiffrée)
- Identifier à partir de quand le recrutement est plus rentable que l'intérim et inversement (chiffrage et inventaire +/-)

Crédibiliser sa démarche

- La prise de commande à 360°
- Les éléments à prendre en compte pour réaliser une offre complète
- Les offres partielles
- Découvrir un modèle d'offre commerciale à choix multiples pertinent

Convaincre son client par un questionnaire et un argumentaire adapté

- Réaliser un diagnostic auprès du client pour l'orienter efficacement dans vos choix d'offres CTT/CDD/CDI
- Construire un argumentaire autour des 4 enjeux forts de l'activité recrutement
- Relativiser le prix de la prestation et traiter l'objection sur le prix de vente

Mise en situation

La proposition commerciale

- Le tarif des prestations complètes et partielles
- La ventilation de la facture adaptée à l'offre des agences d'emploi

Quelques astuces pour que ça marche

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06

Enjeux :

Développer son activité recrutement CDI/CDD au sein de son agence et accroître sa marge.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants, Exploitants,
Responsables et
Directeurs d'agences

Prérequis :

Aucun,

Durée :

2 jours / 14h en présentiel

Animation :

Consultant expert en
formation et
accompagnement des
agences d'emploi.

Tarifs :

Personnalisés - Nous
consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Remise du support pédagogique de la formation. Mises en situations. Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **Validation des acquis** : Quizz final avec le jeu aventure sur Klaxoon.com
- Réalisation d'un **Plan Individuel de Progrès**.
- **Évaluation des acquis** par le formateur.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06