



PROGRAMME DE FORMATION

**Les fondamentaux de la performance
commerciale en agence d'emploi**



SAS IQEDEM FORMATION

36 rue de Ponthieu

Tel : 01 71 18 14 28 - E-mail : formation@iqedm.fr

SIRET 91438431800012 - NDA 11756547275

TVA FR 47914384318 Numéro d'activité : 117 565 472 75

IQEDEM FORMATION

Développer les compétences commerciales des participants pour performer au quotidien. La formation “Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d’emploi” permet l’acquisition de techniques de vente spécialement adaptées aux prestations des agences de travail temporaire.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l’issue de la formation les stagiaires seront capables de :

Qualifier le fichier de prospection
Préparer un entretien commercial
Conduire l’entretien de vente
Créer une relation durable avec le client

PUBLIC CONCERNE

Toute personne souhaitant approfondir ses connaissances en techniques commerciales dans le secteur de l’agence d’emploi.

PRE-REQUIS

Aucun pré-requis n’est demandé pour suivre cette formation.

DUREE

14 heures (2 jours)

DELAI D’ACCES

Le délai d’accès est de 15 jours.



Accueil des personnes en situation de handicap : Le centre de formation est entouré d’un réseau de partenaires pour accueillir au mieux les personnes en situation d’handicap.

MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

SUPPORT DE FORMATION :

Un support pédagogique numérique est remis à chaque participant (présentations PowerPoint, fiches mémo, exercices corrigés).

POSTES INFORMATIQUES INDIVIDUELS :

Chaque apprenant dispose d'un poste prêt à recevoir l'installation de différents outils et applications.

MÉTHODES ACTIVES :

Alternance de séquences théoriques et d'exercices pratiques. Études de cas réels pour une mise en situation concrète .

ENCADREMENT :

Formateur expert en techniques commerciales, assurant un accompagnement personnalisé selon le niveau de chaque participant.

MOYENS D'ÉVALUATION

À l'issue de chaque formation, les participants sont invités à compléter un questionnaire d'évaluation composé de 6 questions. Cette évaluation vise à mesurer la compréhension des contenus abordés. Par ailleurs, une évaluation à chaud est également proposée en fin de session afin de recueillir les impressions des apprenants sur la qualité de la formation et l'atteinte des objectifs pédagogiques.

MOYENS D'ENCADREMENT

Référent pédagogique : Monsieur TOUITOU

Un formateur expert assurera le déroulé complet de la formation.

CONTENU

OUVERTURE DE LA FORMATION

- Présentation du stage, des méthodes utilisées et des objectifs à atteindre.
- Qui contacter ?
- Les différents moyens pour trouver de nouveaux prospects.
- Comment utiliser la base de données déjà existante au sein de l'agence d'emploi ?

PREPARER L'ENTRETIEN COMMERCIAL

Collecter les informations disponibles sur le prospect

Secteur d'activité

Localisation

Taille de la société

Trouver le bon contact et ses coordonnées téléphoniques

Détecter les besoins

Construire l'argumentaire

Se démarquer de la concurrence en s'appuyant sur les prestations proposées par son agence

Détecter les besoins et motivations de recrutement

CONDUIRE L'ENTRETIEN DE VENTE

- Réussir la prise de contact téléphonique
- Découvrir les besoins du prospect
- Argumenter l'offre de service de l'agence
- Traiter les objections
- Clore l'entretien

POURSUIVRE L'EXPERIENCE CLIENT

- Transformer l'entretien en engagements mutuels
- Délégation d'un intérimaire
- Suivre de la prise de poste
- Fidélisation du client