

Négociation commerciale

Public concerné

Toute personne ayant des relations d'ordre commerciale en agences d'emploi

Prérequis

Avoir été, être ou bientôt être en situation de négociation commerciale

Durée : 7h

Tarif : 600 € HT / personne

Tarif intra/sur-mesure : nous contacter



Objectif(s) de la formation

Les participants seront capables de rédiger une proposition commerciale, d'appliquer un coefficient en lien avec la stratégie de son réseau, de négocier des éléments de marges additionnelles et de traiter les objections des prospects et clients entreprises.



Contenu de la formation

I – Comprendre son offre

- 🌀 La délégation de personnel en travail temporaire
- 🌀 Le recrutement en CDD et CDI

II- Définir son prix

- 🌀 Le coefficient de facturation
- 🌀 Le Taux horaire facturé
- 🌀 Le forfait facture
- 🌀 Le calculateur de marge
- 🌀 La garantie des encours

III- Le contrat commercial

- 🌀 Rédiger son offre de prix
- 🌀 Connaître les éléments de marges additionnelles
- 🌀 Connaître sa marge de manœuvre

IV- La négociation Commerciale

- 🌀 Traiter les objections clients
- 🌀 Etablir une relation WIN-WIN

Modalités pédagogiques

Formation réalisée en présentiel, en mode participatif
Alternance de cas théoriques et pratiques
Travail sur les cas concrets des stagiaires
Nos formations sont courtes, dynamiques et participatives, afin de favoriser l'engagement des stagiaires et prévenir les risques de rupture de parcours

Méthode d'évaluation

Questionnaire préalable de positionnement
Retour sur les cas « pratiques » et les jeux de rôle
Synthèse des apports
Evaluations à chaud et à froid