



Adopter le bon comportement commercial en agence d'emploi

<p>Public concerné</p> <p> Chargé(e) de recrutement</p> <p>Assistant(e) commercial(e)</p>	<p>Pré-requis</p> <p>Aucun</p>	<p>Durée</p> <p> Jour</p> <p>Soit 7 heures</p>	<p>Tarif</p> <p>600 € HT/ personne</p> <p>Tarif intra/sur-mesure : nous contacter</p>
---	---------------------------------------	--	--

Objectif(s) de la formation

Etre capable de :

- S'approprier un discours commercial permettant d'être plus efficace, plus rapide, plus apte à négocier
- Développer une posture commerciale adaptée et performante

Contenu de la formation

Découvrir les grands principes de la communication

- Les états du Moi
- Résolution de problème
- Accord tolèques
- Ajustement d'image et présentation commerciale personnelle

Acquérir les grands principes de la relation commerciale

- La posture
- Les enjeux
- Les objectifs

S'approprier un discours commercial adapté

- Questions ouvertes et question fermées
- La découverte des besoins
- Accueil physique et téléphonique
- Le contrôle de référence
- La proposition active
- Les RDV Prospects et Clients
- Le cycle du contact

Découvrir les leviers de développement commercial

- Action collective de prospection de masse
- Prospection sauvage
- Visite de courtoisie
- RDV Prospect (discours entreprise, présentation de l'entreprise)
- Le suivi client
- Visite de chantier
- Etude de poste

Modalités pédagogiques

Formation réalisée en présentiel

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

Jeux de rôles

Evaluations à chaud