

Négociation commerciale

Public concerné Toute personne ayant des relations d'ordre commercial en agences d'emploi

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

Durée : 14h

Tarif : 1200 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

La marge

- Le CA
- Les charges agence
- La marge additionnelle

La proposition commerciale

- La grille de prix
- Modes de facturation
- Le forfait Mutuelle
- Le coefficient de gestion
- Le coefficient sur primes non soumises
- Les frais d'embauche
- Les frais de dossiers
- Le mode de règlement
- L'assurance-crédit
- Les intempéries
- Les jours ferries
- Les VM
- Les EPI
- La fiche de liaison
- Le forfait AT
- La clause formation

Le calculateur de marge

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

Mis à jour le 11/10/2022