

**Enjeux :**

Être en capacité déployer la solution LIPSTAFF en clientèle.

**Public :**

Assistant d'agence,  
Chargé de recrutement,  
Exploitant, Chargé  
d'affaires, Consultant,  
Directeur d'agence.

**Prérequis :**

Être en possession de son ordinateur et de ses accès aux logiciels.

**Durée :**

1 jour – 7h

**Animation :**

Formateurs en formation et accompagnement des agences d'emplois.

**Tarifs :**

Personnalisés – Nous consulter.

**Sanctions :**

Certificat de Réalisation

**Objectifs Pédagogiques**

A l'issue de cette formation, les apprenants seront en capacité de :

- Construire et adapter son argumentaire de vente en cohérence avec l'outil LIPSTAFF
- Présenter le site LIPSTAFF en rendez-vous prospect
- Traiter les objections commerciales liées à l'utilisation de LIPSTAFF

**Contenu**

- Réaliser un argumentaire commercial à l'aide du support approprié LIPSTAFF
- Savoir utiliser les différents supports commerciaux LIPSTAFF et les adapter en fonction de l'interlocuteur
- Mener une découverte commerciale adaptée à la valeur ajouter LIPSTAFF
- Maîtriser l'interface client LIPSTAFF
- Conduire une démonstration de l'outil chez le prospect/client
- Être en capacité de paramétrer l'interface client

**Moyens pédagogiques**

- Apports théoriques / Méthode interactive / Mise en situation / Accompagnement terrain
- **Validation des acquis** : mise en situation réelle
- **Évaluation des acquis** : Quiz en fin de formation.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

**Contact et inscription :** [formation@lip-academy.com](mailto:formation@lip-academy.com) | 04 72 76 27 06