

**Enjeux :**

Être en capacité d'adopter la bonne attitude et positionner son offre en utilisant les techniques adaptées.

**Public :**

Chargés d'affaire, consultants, exploitants et directeurs d'agence.

**Prérequis :**

Être en possession de son ordinateur.  
Avoir suivi les formations :  
-Offre de service  
-RDV Commercial  
-Prix et marge

**Durée :**

1 jour – 7h

**Animation :**

Formateurs experts 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 :

- Analyser le marché CDI/CDD
- Positionner notre offre placement
- Développer notre assertivité
- Valoriser notre offre placement
- Négocier, conclure
- Sourcer, recruter, matcher
- Suivre la prestation

## Contenu

Rappel des normes d'efforts commerciaux

**Les chiffres du placement :**

- L'analyse du marché
- Un marché porteur

Différencier l'offre placement de notre offre intérim : se positionner et avoir la bonne attitude

**Valoriser l'offre placement****La proposition commerciale**

## Moyens pédagogiques

- Apports théoriques. Powerpoint. Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation. Cas pratiques, Ateliers en sous-groupes. Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles
- **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