

## 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**