

Enjeux :

Orchestrer le pilotage de son agence. Animer son centre de profits. Analyser les KPI'S pour définir les objectifs. Mettre en place et suivre l'évolution du plan d'action. En évaluer les résultats.

Public :

Managers, Directeurs d'agences, DAMS.

Prérequis :

Être en possession de son ordinateur.

Durée :

2 jours – 14h

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 :

- Cadrer le rôle du Manager
- Orienter et animer la stratégie commerciale
- Augmenter son chiffre d'affaires
- Analyser les tableaux de bord
- Piloter, accompagner et valoriser ses collaborateurs

Contenu**Définition d'une agence LIP**

- Notre positionnement marché
- Notre valeur ajoutée
- Nos normes d'efforts
- L'importance du Manager d'agence

Développer son centre de profits

- Construire sa stratégie commerciale
- Recruter ses intérimaires
- Organiser et cadencer notre activité

Animer et suivre le développement

- La réunion mensuelle et hebdomadaire pourquoi ?
- Analyser les indicateurs pour prendre les bonnes décisions.
- L'EMS pour suivre et fixer les objectifs.

Définir et suivre le plan d'action

- La maturité du collaborateur
- Sélectionner le bon plan d'action
- Accompagner le plan d'action
- Analyser le résultat

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques / Méthode interactive / Mise en situation / Ateliers de réflexion / Animations par canaux multimodaux / Réalisation d'un plan d'action opérationnel.
- **Validation des acquis** : cas pratique
- **Évaluation des acquis** : quiz en fin de formation.
- **Évaluation à chaud** de la formation par les apprenants.

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06