

Enjeux :

Être en capacité de sourcer, recruter et proposer du personnel avec les moyens et outils à disposition pour augmenter ses résultats.

Public :

Chargés d'affaires,
Consultants,
Directeurs d'agences,
Chargé de recrutement,
Exploitant, assistant
d'agence.

Prérequis :

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

Durée :

½ journée – 3h30

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 :

- Maîtriser l'utilisation des outils et méthodes permettant de mieux recruter et mieux déléguer du personnel auprès d'une cible de clients et prospects spécialisés.

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. Méthode interactive / Mise en situation / Atelier de réflexion
- **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 | 04 72 76 27 06