

**PUBLIC** : Assistants (es) d'agences de recrutement et d'emploi

**DUREE** : 2 jours

**OBJECTIFS PEDAGOGIQUES**

- X** Prendre conscience de l'importance et de réaliser des propositions actives d'intérimaires, de prendre des Rdv, de qualifier des entreprises, et faire de la vente additionnelle, selon une technique préparée et argumentée
- X** Susciter l'intérêt de son interlocuteur selon un ciblage choisi

**PROGRAMME**

PRENDRE CONSCIENCE DE L'INFLUENCE DU COMPORTEMENT TÉLÉPHONIQUE	PROPOSER DES CANDIDATURES ET CIBLER EFFICACEMENT	PRENDRE DES RDV POUR LES COMMERCIAUX	VENDRE PLUS ET ALLER AU-DELÀ DE LA DEMANDE	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adopter un langage persuasif (les effets de persuasion)</li> <li>• S'appropriier les mots qui aident à persuader</li> <li>• Approfondir par des questions pertinentes</li> <li>• Eviter certaines expressions nuisibles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Argumenter des CV</li> <li>• Choisir le bon interlocuteur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualifier les fichiers</li> <li>• Susciter l'intérêt</li> <li>• Préparer ses arguments</li> <li>• Poser des questions pertinentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir rechercher de façon pro-active de nouvelles commandes à partir de candidats et/ou de CV disponible</li> <li>• Conclure</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier ses points d'appuis</li> <li>• Valider son plan d'action</li> </ul>

**DEMARCHE ET PEDAGOGIE**

Tout au long du processus de la formation, nous privilégions un ensemble d'exercices, d'ateliers et de méthodes pour **rendre les stagiaires acteurs de leur formation**.

- Moments d'**écoute**, d'**échanges** avec les participants et de mise en commun des expériences
- Les apports théoriques nécessaires seront suivis de **groupes de travail** pour **mise en application et expérimentation** à l'aide de jeux de rôle et mises en situations (basées sur les cas concrets rencontrés) filmées et débriefées en commun
- Des **ateliers de découverte** et de travail sur les items de la formation

**ACCOMPAGNEMENT**

Suivi pédagogique post formation, assuré à distance par la formatrice, pour optimiser le processus d'acquisition.

CONTACT

mylene@beze-formation.fr  
06 74 24 62 74

Mylène Bèze Formation  
524 Les Combettes  
33650 Saint Morillon