

PUBLIC : Commerciaux des agences de recrutement et d'emploi

DUREE : 3 jours

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- X Adapter leur approche commerciale à toute situation
- X Percevoir des besoins cachés non exprimés
- X Persuader son interlocuteur de la solution offerte
- X Valoriser leur offre et le prix

PROGRAMME

DÉCOUVRIR LE MONDE CACHÉ DU DÉCIDEUR ET SES BESOINS	DÉVELOPPER UNE ARGUMENTATION SUR-MESURE	TRAITER EFFICACEMENT LES OBJECTIONS AVEC ASSURANCE ET EMPATHIE	CONNAITRE LES TECHNIQUES RENFORCÉES DE NÉGOCIATION	SE DONNER DES AXES DE PROGRÈS
<ul style="list-style-type: none"> • Détecter le sociogramme de décision • Découvrir l'ensemble des besoins RH dans l'entreprise (CDI, CDD, Intérim, Insertion) • Acquérir une méthode d'investigation, pour découvrir les besoins RH, les personnalités des acheteurs et leurs motivations d'achat (CANEVAS) • La règle du questionnement et de l'écoute impartiale (FOC) • Identifier les écarts de satisfaction 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformuler : obtenir des engagements • Valoriser les offres de services centrées sur les écarts détectés : Méthode FAC • Adapter sa présentation au profil de son interlocuteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Découvrir les techniques de traitement des objections • Obtenir un accord sur la correspondance de l'offre avec ses besoins 	<ul style="list-style-type: none"> • Construire la matrice de négociation • Identifier les points de négociation et leurs contreparties • Privilégier les points de négociation non financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier ses points d'appuis • Remplir son plan d'actions de progrès individuel
CONSTRUCTION DU QUESTIONNAIRE ET TRAINING SUR LA PHASE DE DÉCOUVERTE PAR DES MISES EN SITUATIONS FILMÉES	CONSTRUCTION DES ARGUMENTAIRES ET TRAINING : LES ARGUMENTS DEVIENNENT DES AUTOMATISMES		TRAINING PAR DES MISES EN SITUATIONS FILMÉES	

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

Myline Beze Formation
524 Les Combettes
33650 Saint Morillon