

PROGRAMME DE FORMATION

Recrutement et proposition active

PUBLIC

Tout permanent d'une agence de travail temporaire

OBJECTIFS

Apprenez à exploiter un CV.
Apprenez à susciter l'intérêt et être force de proposition auprès de votre interlocuteur (client ou prospect). Sachez construire un argumentaire adapté et répondre aux objections

NIVEAU REQUIS

Aucun – Une pratique du recrutement peut être un plus

PEDAGOGIE

Formation intra ou inter-entreprises
Utilisation d'un vidéo projecteur
Alternance de théorie et jeux de rôle
Mises en situations réelles
Chacun des stagiaires doit se munir de son CV, d'un exemple de PA (s'il en a déjà fait), ainsi que de 5 CV différents

ENCADREMENT

Nos formateurs sont de véritables pédagogues avec une expérience terrain.
Ils sont issus d'agences d'emplois et experts dans leurs domaines d'intervention

DUREE

2 jours (7 heures par jour)

Le candidat

- L'entretien
- Comment exploiter un CV
- Reconnaître le savoir, savoir-faire, savoir être du candidat
- Repérer les éléments de son CV à mettre en valeur

Préparer un mail

- Création d'un mail accrocheur
- Les informations à mettre en avant
- La présentation
- Engager à l'action

Préparer son appel

- Construction de l'argumentaire d'appel
- Créer un environnement propice
- Les règles à respecter
- Avoir une attitude conquérante
- Utiliser le ton adéquat

L'organisation

- L'argumentaire selon la méthode AIDA
- Préparer une trame de suivi
- Préparer une trame de présentation

Gérer les difficultés

- Passer les barrages
- Les objections rencontrées (brainstorming)
- Savoir rebondir

Les clés de la réussite

- Repérer les éléments déterminants pour un client
- Apprendre à recueillir les éléments déterminants pour un prospect

Analyse

- Les appels (points positifs et points négatifs)
- Les difficultés rencontrées
- Correction des erreurs
- Conseils