

PUBLIC

Toutes personnes qui seront amenées à proposer ou gérer un CDI intérimaire à des salariés

OBJECTIFS

Maitriser l'essentiel du CDI intérimaire
Identifier les candidats au CDI TT
Bâtir un argumentaire CDI TT à partir du profil DISC du candidat
Proposer et vendre un CDI TT selon le DISC et le REPERES

NIVEAU REQUIS

Aucun

PEDAGOGIE

Vidéo projection
Book stagiaire pour la prise de note et le suivi du déroulé de la formation
Mises en situation
Suivi de l'exécution du programme et appréciation des résultats

ENCADREMENT

Nos formateurs sont de véritables pédagogues avec une expérience terrain. Ils ont tous expérimentés et issus du travail temporaire.

DUREE

1 jour (7 heures par jour)

L'essentiel du CDI et de son cadre réglementaire

Enjeux du CDI Intérimaire pour l'employeur

- Avantage concurrentiel, enjeux financiers et image
- Comparaison d'un CDI classique et d'un CDI intérimaire
- Comparaison d'un CDI intérimaire et d'un contrat de travail temporaire

Communiquer et vendre le CDI

- Les supports à disposition
- Promouvoir efficacement votre entreprise et susciter l'envie
- Les étapes de l'entretien de vente du CDI TT

Les profils de candidats et l'argumentaire selon profil comportemental et REPERES

- Identification des candidats au CDI TT à travers du DISC
- Argumenter le CDI TT selon les profils typologiques de Jung et les motivations de Marston
- Les arguments de vente selon les motivations et besoins personnels de la méthode REPERES
- Traitement des objections

Mises en situation et cas pratiques

- Mises en situation personnalisée avec le formateur préalablement élaboré en lien avec le secteur d'activité du/ des stagiaires pour allier théorie et terrain