

FORMATION COMMERCIALE

ENTREPRISES DE TRAVAIL TEMPORAIRE / ETT ET ETTI

CONCEPTEUR : EI GROUPE

Véritable acteur économique sur son territoire, l'agence d'emploi porte une mission plurielle qui implique une gestion de la relation avec les entreprises utilisatrices d'une part, et avec le personnel intérimaire d'autre part. Afin de garantir une activité de placement dynamique, pertinente et efficace, il est important de veiller à disposer de ressources exploitables. L'enjeu pour les agences d'emploi est donc de fidéliser à la fois les salariés intérimaires et les entreprises utilisatrices pour maintenir et développer une activité commerciale cohérente avec les besoins d'emploi du territoire.

La formation propose d'accompagner les salariés permanents en charge du développement commercial à appréhender les outils et les techniques dédiés à la préparation, la conduite et le suivi d'une action commerciale tout en respectant la stratégie définie au sein de son agence d'emploi.

Objectif de formation

⇒ Développer, gérer et fidéliser l'activité commerciale par la gestion de la relation client

Objectifs pédagogiques

- ⇒ Être capable d'identifier son positionnement sur le marché et d'identifier ses leviers de développement
- ⇒ Être capable d'élaborer une stratégie commerciale adaptée à son positionnement
- ⇒ Être capable de mettre en œuvre les techniques appropriées dans le cadre de la conduite d'une action commerciale

Modularisation des parcours de formation : Sans objet.

Durée : 2 jours, soit 14 heures. Journée de 7 heures de formation en moyenne – durée adaptable selon les exigences du commanditaire.

Lieu : A définir. Dans le cas d'une formation réalisée dans nos locaux, une information aux risques est mise en œuvre (en référence aux articles L4141-1 à 3 du code du travail).

Public : Tout salarié permanent (Chargé(e) de développement, assistant(e) commercial(e),...) en situation de gestion commerciale

Effectif

Minimum 6 participants – Maximum 12 participants

Pré requis

- **Pré requis apprenants :**
Aucune connaissance particulière n'est requise.
- **Pré requis techniques et organisationnels :**
Aucun

Matériels Pédagogiques

La formation ne requiert pas de matériels spécifiques en dehors des supports pédagogiques présentés

Modalités de sélection des apprenants

Les apprenants sont sélectionnés, selon les prérequis énoncés, par le commanditaire de la formation.

Intervenants

Consultants formateurs ayant une expertise en négociation commerciale

Méthodes Pédagogiques

- **La confrontation des expériences et des pratiques :** l'hétérogénéité des groupes est mise à profit pour dynamiser l'échange de pratiques, l'analyse commune des problématiques pour une meilleure appropriation des pistes de solutions abordées.
- **L'apport conceptuel** aura pour but de réinvestir les connaissances réglementaires des participants aux vues de leurs différents cursus de formation initiale ou professionnelle, de nourrir des regards différents.
- **L'approche méthodologique**, pratique et pragmatique à partir d'exercices, de mises en situations, mais surtout de témoignages et expériences situationnelles des participants, est un moteur à l'implication, l'analyse, voire la projection des participants.

Supports Pédagogiques

Un livret sera remis à chaque apprenant pendant la formation (en version papier ou numérique).

Dans le cas d'une formation réalisée au sein de nos locaux, une salle informatique sera à disposition des apprenants leur permettant ainsi de consulter nos ressources documentaires numériques.

Dispositif d'évaluation

- **Evaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques**
 - Evaluation des capacités en fin de formation. Outil utilisé : Test de connaissances.
- **Evaluation de l'action de formation**
 - Une évaluation à chaud est conduite afin de mesurer le niveau de satisfaction immédiate des participants.
 - Une évaluation à froid (3 mois après l'action) peut être conduite si prévue au cahier des charges.

Validation

Cette formation donnera lieu à la remise d'une attestation de formation.

Formation dispensée en français.

Programme :

I – Préparer et planifier son action commerciale

a) Contenu

- Qualités requises pour un commercial en ETT et ETTI et positionnement personnel.
- Définir le positionnement commercial de l'ETT ou l'ETI et identifier les valeurs ajoutées, leviers de développement et potentiel sur le périmètre d'activité (Exemple : matrice SWOT)
- Définir, mettre en œuvre et suivre l'action commerciale
- Préparer la prospection et l'entretien de vente

b) Méthode pédagogique

Tour de table des participants pour identification des positionnements respectifs. Echanges de pratiques.

II – Mettre en œuvre l'action commerciale

a) Contenu

- Techniques de communication
- Instaurer un climat de confiance
- Gérer efficacement les situations sensibles et répondre aux objections
- Conclure positivement

b) Méthode pédagogique

Ateliers pratiques, simulations d'entretien pour améliorer sa posture et appliquer les bonnes pratiques

III – Vérifier et ajuster l'action commerciale

a) Contenu

- Analyser les résultats des outils de suivi
- Procéder aux vérifications pour ajuster la démarche commerciale
- Inscrire son activité commerciale dans une démarche d'amélioration continue

b) Méthode pédagogique

Manipulation des outils et repérage des indicateurs de performance de l'action commerciale.

Modalités d'entrée en formation

Acceptation de l'offre et signature d'une convention/d'un contrat de formation.

Remise de convocation et plan d'accès si la formation est réalisée dans nos locaux.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action

Feuilles de présence signées par demi-journée par les apprenants et contresignées par l'intervenant ou du représentant de l'organisme de formation.

Offre tarifaire

Offre selon barème – devis sur demande

Conditions générales de vente

Communiquées avec l'offre tarifaire.