

## PROGRAMME DE FORMATION

### Recrutement et proposition active (Débutant)

#### PUBLIC

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

Débutant – max 9 mois d'ancienneté

#### PÉDAGOGIE

Utilisation d'un vidéo projecteur

Alternance de théorie et jeux de rôle

Mises en situations

Chacun des stagiaires doit se munir de son CV, d'un exemple de PA (s'il en a déjà fait), ainsi que de 3 CV différents

Évaluation à chaud en fin de formation via un outil d'évaluation

#### ENCADREMENT

Nos formateurs sont de véritables pédagogues avec une expérience terrain

Ils sont issus d'agences d'emplois et experts dans leurs domaines d'interventions

#### DURÉE

2 jours (7 heures par jour)

#### Accueil

- Séquences accueil
- Comment se différencier
- Liste des idées selon échanges avec les participants
- Pitch de présentation de l'entreprise

#### Le candidat

- Le sourcing
- Contenu du CV
- Comment exploiter un CV de tout type de profils
- Reconnaître le savoir, savoir-faire, savoir être du candidat
- Valider les compétences d'un candidat
- Repérer les éléments du CV à mettre en valeur

#### L'entretien

- Les différentes étapes
- Elaboration d'une structure d'entretien
- Simulation d'entretiens
- Feed-back
- Écoute active et communication non verbale
- Proposer Gérer les difficultés
- Échange avec les stagiaires sur les simulations difficiles à gérer
- Mise en situation
- Comment agir autrement

#### Le besoin du client

- Comprendre le besoin
- Poser les bonnes questions
- Connaître le contexte
- Savoir promouvoir un candidat
- Les concessions

#### Proposition active

- Création d'un mail accrocheur
- Les informations à mettre en avant
- La présentation
- Engager à l'action
- Préparer son appel
- Les règles à respecter
- Attitude et ton adéquat

#### Les clés de la réussite

- Repérer les éléments déterminants pour un clients
- Apprendre à accueillir les éléments déterminants pour un prospect

#### Gérer les difficultés

- Passer les barrages

- Savoir rebondir aux objections

#### Analyse

- Les appels (points positifs et points d'amélioration)
- Les difficultés rencontrées
- Conseils

*Évaluation de validation des acquis par un quizz final via un outil d'évaluation*