

## PROGRAMME DE FORMATION

### Optimisation des marges

#### PUBLIC

Permanent d'une agence d'emploi

#### OBJECTIFS

Apprendre à maîtriser son prix

Avoir une prise de conscience des différentes charges d'une agence

Découvrir, comprendre et appliquer les différents leviers de développement des marges

Savoir présenter ces leviers à un client ou prospect avec un discours adapté

#### NIVEAU REQUIS

Avoir une expérience dans le travail temporaire

#### PÉDAGOGIE

Utilisation d'un vidéo projecteur

Adaptation du stage selon niveau et besoins des participants

Echanges constructifs entre les participants

Méthode d'apprentissage interactive

#### 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)

#### La marge

- Connaître et comprendre les différents frais auxquels doit faire face une agence
- Prendre conscience de ces frais pour conserver au maximum son prix
- Qu'est-ce que la marge
- Marge brute
- Marge nette
- Savoir distinguer marge et bénéfice

#### Comprendre le prix

- Les composantes du salaire
- Charges variables
- Charges fixes
- Le coefficient
- Le contenu du coefficient
- Le coût de revient de la mission
- Les allègements

#### Optimiser

- Changer son discours pour maintenir au maximum ses coefficients
- Connaître l'élément qui se négocie en dernier
- Savoir repérer les éléments détériorant la marge
- Parcourir et échanger sur les différents leviers d'optimisation de la marge
- Connaître leur impact sur la marge

#### Les leviers de la négociation

- Savoir se servir des clés comme leviers
- La marge additionnelle
- Savoir présenter de manière simple les leviers de marge à un client/prospect

Un quizz via notre outil est réalisé en amont et en fin de formation afin de valider l'acquisition des compétences.