

PROGRAMME DE L'OFFRE DE FORMATION

Recrutement et proposition active

NIVEAU

Aucun - Néanmoins une maîtrise du recrutement est un plus

DURÉE ESTIMÉE

11h00

PUBLIC CIBLE

- Tout permanent d'une agence d'emploi

PRÉ-REQUIS

Ordinateur équipé d'un micro, d'une webcam et d'une connexion internet. Les navigateurs à favoriser (dans l'ordre) sont : Google chrome, internet Explorer et Firefox. Ces navigateurs doivent avoir une version mise à jour (en général cela se fait en automatique) - Incompatibilité avec les produits Apple Test de débit de connexion via speed test (<https://www.speedtest.net/fr>) doit être au minimum égal aux vitesses indiquées dans le tableau ci-dessous. Le cadre vert étant l'optimal. Smartphone pour les questionnaires via le lien Quizzbox (aucun téléchargement)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES...

- 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

APTITUDES



COMPETENCES

CONTENUS PÉDAGOGIQUES

- SESSION 1 – Durée 03h45 Accueil • Séquences accueil • Comment se différencier • Liste des idées selon échanges avec les participants • Pitch de présentation de l'entreprise • Modèle Mind Mapping Le candidat • Contenu du CV • Comment exploiter un CV • Reconnaître le savoir, savoir-faire, savoir être du candidat • Valider les compétences d'un candidat • Repérer les éléments du CV à mettre en valeur
- SESSION 2 – Durée 03h45 L'entretien • Les différentes étapes • Elaboration d'une structure d'entretien • Simulation d'entretiens • Feedback • Ecoute active et communication non verbale • Les filtres Gérer les difficultés • Echange avec les stagiaires sur les simulations difficiles à gérer • Mise en situation • Comment agir autrement Proposition active • Création d'un mail accrocheur • Les informations à mettre en avant • La présentation • Engager à l'action
- SESSION 3 – Durée 03h00 Proposition active • Préparer son appel • Construction de l'argumentaire selon la méthode AIDA • Les règles à respecter • Attitude et ton adéquate Les clés de la réussite • Repérer les éléments déterminants pour un clients • Apprendre à accueillir les éléments déterminants pour un prospects Gérer les difficultés • Passer les barrages • Savoir rebondir aux objections

METHODES MOBILISEES

MOYENS TECHNIQUES

MOYENS D'ENCADREMENT



MODALITES D'EVALUATION

MODALITÉS D'ACCÈS

Chaque stagiaire dispose d'un accès personnel sur la plateforme Inter'Pro Formation Agora Learning Infinity (<https://interproformation.tree-learning.fr>). Un mail est envoyé à chaque stagiaire au plus tard le jour de la formation afin qu'il crée son mot de passe personnalisé. Un mail de rappel est également envoyé au plus tard la veille de chaque session. Assistance technique : contact@interproformation.fr ou 03.89.74.07.42

DURÉE D'ACCÈS

TAUX DE REUSSITE

DEBOUCHES

