



**CL'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT DEVELOPPER LE PLACEMENT CDI/CDD

Céline LANGLOIS  
Référénte pédagogique, administrative et PSH  
06 51 45 42 66  
[www.clhommeconseil.com](http://www.clhommeconseil.com)  
[celinelanglois@clhommeconseil.com](mailto:celinelanglois@clhommeconseil.com)

### LES 3 OBJECTIFS OPERATIONNELS DE LA FORMATION

RENFORCER L'EXPERTISE DE SA  
DÉCOUVERTE

1

VALORISER SON OFFRE PLACEMENT

2

VALIDER LES HONORAIRES ET  
IMPLIQUER LE COMMANDITAIRE

3

### PROGRAMME

#### 1 RENFORCER L'EXPERTISE DE SA DÉCOUVERTE

- Assurer une découverte exhaustive des besoins actuels et à venir toute qualification
- Détecter les écarts avec la technique de questionnement spécifique
- Faire émerger le vrai besoin client et orienter vers l'offre recrutement
- Fil rouge Training intensif

#### 2 VALORISER SON OFFRE PLACEMENT

- Présenter l'accompagnement placement et les bénéfices personnalisés
- Renforcer l'impact de l'argumentation par le Success Story
- Fil rouge Training intensif

#### 3 VALIDER LES HONORAIRES ET IMPLIQUER LE COMMANDITAIRE

- Présenter l'offre tarifaire avec assertivité
- Traiter les objections avec la méthode AIR
- Engager la signature du mandat et impliquer le commanditaire dans la transformation du recrutement
- Fil rouge Training intensif

#### 4 VALIDER SON PLAN D'EVOLUTION PERSONNEL (PEP)

- Identifier ses forces et axes de progrès
- Définir son plan d'action

Consultez le taux de satisfaction: <http://clhommeconseil.com/avis.php>

### DUREE

2 jours - 14h  
Format distanciel nous consulter

### PUBLIC

Commerciaux et RA  
Pour toute adaptation pédagogique au public ciblé, nous consulter

### PRE REQUIS

Aucun

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Nous consulter avant la formation pour tout aménagement particulier

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Un délai de 3 semaines est requis, après consultation, pour mettre en oeuvre la formation

### TARIFS

Un devis est établi après analyse de vos besoins

### PEDAGOGIE ET MOYENS TECHNIQUES

- La pédagogie inversée pour consacrer notre énergie sur l'entraînement
- Des ateliers courts en petits groupes pour des réponses personnalisées
- Une pédagogie positive qui repose sur l'entraide, l'intelligence collective
- Une stratégie d'apprentissage orientée à 70% vers l'action
- Connexion Internet / PC / Micro / Caméra / Téléphone

### MODALITES D'EVALUATION

- AVANT : Questionnaire de niveau et recueil des objectifs de développement
- PENDANT : Evaluation à chaque étape (Exercices ou mises en situation)
- APRES : Questionnaire d'évaluation des acquis et d'évaluation de la formation
- APRES : Suivi post-formation à la carte

### SANCTION

Certificat de réalisation à l'issue de l'action

### LES + DE LA FORMATION

- Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial et management
- Une pédagogie basée sur des méthodes actives
- Des études de cas à partir de situations vécues
- Construction d'un Plan d'Evolution Personnel