

C L' Homme Conseil
Développeur du Capital Humain

PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT
DEVELOPPER LE PLACEMENT CDI/CDD

Céline LANGLOIS
Référente pédagogique, administrative et PSH
06 51 45 42 66
www.clhommeconseil.com
celinelanglois@clhommeconseil.com

LES **3 OBJECTIFS OPERATIONNELS** DE LA FORMATION

1. RENFORCER L'EXPERTISE DE SA DÉCOUVERTE
2. VALORISER SON OFFRE PLACEMENT
3. VALIDER LES HONORAIRES ET IMPLIQUER LE COMMANDITAIRE

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'entrainement
- 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