

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE L'AGENCE D'EMPLOI PAR LA DIGITALISATION ET LA VENTE À DISTANCE

Ce parcours développe la compétence des collaborateurs de l'agence d'emploi à utiliser les outils digitaux au service de l'action commerciale et à réaliser des ventes à distance. Il accompagne l'évolution pérenne du métier de commercial en agence d'emploi.

POSITIONNEMENT

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Réalisation avec l'apprenant d'un état des lieux permettant d'individualiser son parcours de formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Définir sa stratégie commerciale digitale
- Détecter les opportunités commerciales grâce aux outils digitaux
- Contacter les prospects dans le respect des impératifs du RGPD
- Utiliser la puissance du web et des réseaux sociaux professionnels pour développer la visibilité de l'agence d'emploi
- Optimiser l'utilisation commerciale du téléphone : qualification de fichiers, entretien de vente, prise de commande...
- Utiliser le contrôle de référence à des fins commerciales
- Réaliser ses entretiens commerciaux en visioconférence
- Développer et mesurer sa performance commerciale tout en travaillant à distance
- Pratiquer la vente proactive de candidatures à distance comme technique de pénétration du marché



Public

Tout collaborateur commercial en agence d'emploi ou souhaitant s'orienter vers ce métier

Modalités

Pédagogie mixte : e-learning, présentiel, téléprésentiel, bilan de positionnement, alternance de théorie et de cas pratiques, mises en situation, accompagnement et suivi, évaluations intermédiaires et évaluation finale.

Accompagnement durant toute la période de formation par un consultant dédié pour offrir une expérience sur mesure.

MODULABLE

EXEMPLE DE FORMATIONS DU PARCOURS

Outils digitaux au service de l'action commerciale (2 jours)

Les fondamentaux de la performance commerciale en agence d'emploi (3 jours)

La téléprospection efficace : savoir détecter les opportunités (1 jour)

Vente proactive de candidatures (1 jour)

ÉVALUATION

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Évaluations intermédiaires comprenant des phases de réflexion et d'échanges avec un consultant dédié sur les acquis de chaque module.

Bilan final de parcours.

Contact

Gilles Gury
tél : 01 45 23 22 32
ggury@managir.com

MANAGEMENT : CRISE SANITAIRE ET DIGITALISATION DES PRATIQUES

Ce parcours développe la compétence des managers à gérer leurs équipes à distance, notamment dans les situations de télétravail. Il contribue à développer leur leadership et leur capacité à faire face aux situations critiques. Il les accompagne dans la transition des métiers de l'agence d'emploi.

BILAN DE POSITIONNEMENT

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Réalisation avec l'apprenant d'un état des lieux permettant d'individualiser son parcours de formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier l'importance du facteur humain et des modifications de perception du rôle du manager en contexte de crise sanitaire
- Adapter son management et identifier son rôle de manager
- Manager une relation individuelle à distance : outils spécifiques et cadrage de la relation de travail
- Obtenir la performance
- Créer une culture de responsabilité
- Communiquer à distance
- Intégrer le cadre juridique du télétravail
- Animer et motiver une équipe en télétravail



Public

Tout manager ou futur manager amené à pratiquer l'encadrement à distance.

Modalités

Pédagogie mixte : e-learning, présentiel, téléprésentiel, bilan de positionnement, alternance de théorie et de cas pratiques, mises en situation, accompagnement et suivi, évaluations intermédiaires et évaluation finale.

Accompagnement durant toute la période de formation par un consultant dédié pour offrir une expérience sur mesure.

MODULABLE

EXEMPLE DE FORMATIONS DU PARCOURS

Manager et déléguer à distance (2 jours)

Identifier et développer son leadership durant la crise (1 jour)

Manager le télétravail (1 jour)

Identifier le cadre juridique du travail à distance (1/2 journée)

Gérer les situations difficiles en période de crise à distance, démobilisation, conflits, stress (1 jour)

Animer ses réunions d'équipe à distance (1 jour)

ÉVALUATION

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Évaluations intermédiaires comprenant des phases de réflexion et d'échanges avec un consultant dédié sur les acquis de chaque module.

Bilan final de parcours.

Contact

Gilles Gury
tél : 01 45 23 22 32
ggury@managir.com

DÉVELOPPER LA DIGITALISATION DES PROCESS DE RECRUTEMENT EN AGENCE D'EMPLOI

Ce parcours développe la compétence à intégrer les outils digitaux aux process de recrutement et à évoluer vers une pratique du recrutement à distance. Il accompagne la mutation des métiers du recrutement accélérée par la crise sanitaire .

POSITIONNEMENT

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Réalisation avec l'apprenant d'un état des lieux permettant d'individualiser son parcours de formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser le marché, l'environnement et la concurrence
- Utiliser les sites d'emploi, de carrière, de cooptation SEO et d'e-réputation
- Utiliser les réseaux sociaux comme vecteurs de recrutement
- Mettre en oeuvre les techniques du growth hacking au service du recrutement
- Sélectionner un canal de diffusion, réviser une annonce en intégrant les exigences de la communication RH
- Réaliser un entretien de recrutement par téléphone
- Réaliser un entretien de recrutement en visio conférence
- Développer la «marque employeur» de l'agence
- Adapter sa proposition de services aux usages du digital



Public

Tout recruteur ou futur recruteur en agence d'emploi

Modalités

Pédagogie mixte : e-learning, présentiel, téléprésentiel, bilan de positionnement, alternance de théorie et de cas pratiques, mises en situation, accompagnement et suivi, évaluations intermédiaires et évaluation finale.

Accompagnement durant toute la période de formation par un consultant dédié pour offrir une expérience sur mesure.

MODULABLE

EXEMPLE DE FORMATIONS DU PARCOURS

Proposer un parcours candidat optimal avec le digital (2 jours)

Utiliser linkedin pour réseauter et recruter (1 jour)

Techniques de marketing digital pour les recrutements performants (2 jours)

Recruter à distance sans discriminer et promouvoir la diversité (1 jour)

S'adapter aux usages du digital, adopter les codes et innover (1 jour)

OPTIONNEL

Facebook pour communiquer et recruter (1 jour)

Les outils du web au service du recrutement (1 jour)

ÉVALUATION

(e-learning + entretien avec un consultant accompagnateur)

Évaluations intermédiaires comprenant des phases de réflexion et d'échanges avec un consultant dédié sur les acquis de chaque module.

Bilan final de parcours.

Contact

Gilles Gury
tél : 01 45 23 22 32
ggury@managir.com