

Durée et organisation :

Durée : 1 jour

Modalités pédagogique :

80% en méthode active

(mises en situations, travaux en équipes, jeux)

20% en théorie.

Remise d'un livret

participant/e numérique

intégrant les exercices

produits à l'issue de

l'intervention. Un appui

personnalisé peut être

effectué aux pauses et en fin

de journée

Modalités d'évaluation :

Mises en situation

opérationnelles

La cible :

Toute personne souhaitant

réaliser un bilan de

prestations

Groupe de 10 collaborateurs

Prérequis des participants:

Aucun

Tarifs :

1300 € HT / jour + frais

Accessibilité aux

personnes handicapées :

oui

Modalités et délais d'accès : L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Pour chaque demande de formation, notre service réalise dans la mesure du possible un entretien téléphonique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte les attentes, les préférences et les contraintes du prospect. Une politique de prévention de la violence dans leur(s) établissement(s) peut-être également proposée. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc... sont précisés. Une proposition commerciale (hors subrogation OPCO) est transmise, un programme adapté ainsi qu'une fiche client, qui permet de faciliter les échanges administratifs. A réception du devis signé l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le commanditaire. **Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.**

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil. De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés. **Contact :** Thierry RAVIGNEAUX contact@hda-s.com Tél : 06 64 14 63 50

Formation Recruter et plus

Maj 12 12 23

Objectifs

Développer l'activité agence

Objectifs pédagogiques :

A l'issue du stage, les participants sont capables de :

- Renforcer l'impact d'une relation client efficace
- Agir avec méthode

Programme

Niveau 1

Identifier les actions commerciales dans mon rôle de chargé/e de recrutement.

Comprendre l'importance de mes actions

Intégrer la palette du chargé de recrutement en relation client

Recueillir le maximum d'informations et les transformer en prétextes de prospection

Mettre en place un outil de prospection

Vendre notre service en recrutement : vendre une prestation

S'engager sur les candidats auprès des prospects

Traiter les objections

Argumenter avec conviction

Contact : Thierry RAVIGNEAUX contact@hda-s.com Tél : 06 64 14 63 50

www.hda-s.com

HDA&S Siège social : 8 allée du Chêne 69510 MESSIMY Tel : 04 78 16 93 50 e-mail : contact@hda-s.com
S.A.R.L. au capital de 4000 Euros - R.C.S. LYON 481 633 239 - SIRET 481 633 329 00018 NAF 7112B -
TVA intracommunautaire FR 27 481 633 329

Organisme de formation enregistré en préfecture sous le numéro 82 69 08697 69
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état).