

# PROGRAMME PROFESSIONNEL DU RECRUTEMENT COMMERCIAL POUR RECRUTEURS-SES: TRANSFORMER L'ESSAI

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

CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE PERSUASIF



S'EXERCER À LA COMMUNICATION PERSUASIVE



TRAITER LES OBJECTIONS ET REBONDIR SUR LA DÉCOUVERTE



#### PROGRAMME

1 CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE PERSUASIF

- Connaître les 4 critères de l'argumentaire persuasif
- Créer son argumentation Proposition Active, rebond sur Contrôle de référence et Pige Recrutement
- Fil rouge Training intensif
- S'EXERCER À LA COMMUNICATION PERSUASIVE
  - Utiliser les expressions pro-actives, rassurantes et engageantes
  - Renforcer l'impact de son para-verbal
  - Fil rouge Training intensif
- 3 TRAITER LES OBJECTIONS ET REBONDIR SUR LA DÉCOUVERTE
  - S'exercer à la méthode AIR
  - Développer le réflexe de la question ouverte
  - Avoir les bons réflexes en cas de refus
  - 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 jour - 14h Format distanciel nous consulter

#### PUBLIC

Recruteurs-ses

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

## TARIE

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