



**C L'Homme Conseil**  
Développeur du Capital Humain

## 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



### 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

#### 2 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

### 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