

► Objectifs et capacités visées

Planification et préparation, élaborer une vraie stratégie de recrutement

Utiliser des outils d'aide à la décision

Savoir manager les fondamentaux du recrutement

Trier les candidatures et sélectionner efficacement des vendeurs

Comment attirer les bons commerciaux

Alterner publicité et veille permanente

Réussir la sélection et l'évaluation des candidats

Mener des entretiens de groupe, et les entretiens individuels de recrutement. **Utiliser** des tests de recrutement et des outils de connaissance des personnes

Savoir gérer l'intégration et le processus de réussite des nouveaux entrants



RÉUSSIR LE RECRUTEMENT ET L'INTÉGRATION DES NOUVEAUX COMMERCIAUX

► **Durée et formats au choix** 28 h de formation en 8 Demi-journées ou 4 journées espacées. 4 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** toute personne amenée à recruter

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Déterminer quand embaucher de nouveaux talents pour votre force de vente
Constituer un pool de candidats et élargir les sources disponibles de talents pour la vente
Planifier et organiser les 7 étapes d'un recrutement réussi
Organiser et mener une réunion de recrutement de groupe
Utiliser des outils de tests de personnalité et de comportement
Utiliser des méthodes d'entretien formelles basées sur des critères de recrutement adaptés
Réussir l'intégration des candidats retenus

Mettre en place une stratégie de recrutement

Décider s'il est opportun d'embaucher de nouveaux talents de la vente
Mettre en place un vivier de candidats à de futurs postes de vente
Identifier les erreurs les plus courantes en gestion prévisionnelle de ses ressources humaines

Constituer un vivier de candidats

Décrire une vision précise du commercial efficace
Établir des critères de recrutement sur des bases objectives et d'après des modèles de correspondance aux postes élaborés spécifiquement pour notre entreprise
Élargir les sources disponibles de vendeurs talentueux
Appliquer et reproduire un processus qui identifie les vendeurs qualifiés
Utiliser des outils d'aide à la décision : évaluations et tests de connaissances des personnes
Interroger les candidats pour déceler leur potentiel de réussite
Réussir à dépasser les pièges de l'entretien de recrutement en sachant poser les bonnes questions

L'embauche, l'intégration et la montée en puissance des vendeurs

Savoir planifier la montée en puissance dès l'embauche pour responsabiliser et engager les vendeurs à se dépasser
Prendre les bonnes décisions de conserver ou non les nouveaux intégrés en exploitant au mieux la période d'essai



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes.

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Evaluation Profiles. Simulations de recrutements

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 2800€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021