

Titre de la formation

Mettre en œuvre la proposition active en agence d'emploi

Durée : 1 jour / 7 heures

Format : présentiel ou distanciel

Modalités : formation intra ou inter-entreprise

Public visé

Cette formation s'adresse aux professionnels intervenant dans les activités de recrutement et de relation client en agence d'emploi :

- Consultants recrutement
- Chargés de recrutement
- Collaborateurs en charge de la relation client
- Responsables d'agence.

Prérequis

Une première expérience en agence d'emploi ou dans les activités de recrutement est recommandée afin de faciliter l'appropriation des méthodes de proposition active.

Contexte de la formation

Dans les agences d'emploi, la proposition active consiste à présenter spontanément un candidat à une entreprise utilisatrice, même en l'absence de commande formelle. Cette démarche permet de valoriser les compétences des candidats disponibles, de développer l'activité commerciale de l'agence et de renforcer la relation avec les entreprises clientes.

La proposition active constitue ainsi un levier important pour développer les délégations et optimiser l'utilisation du vivier de candidats.

Cette formation permet aux professionnels du travail temporaire de structurer leur démarche de proposition active et d'améliorer la qualité de présentation des candidats auprès des entreprises.

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les candidats pouvant faire l'objet d'une proposition active
- Structurer une proposition de candidat adaptée au besoin d'une entreprise
- Présenter et valoriser un profil auprès d'un client
- Assurer le suivi des propositions réalisées

Programme

1. Comprendre les enjeux de la proposition active

- Rôle de la proposition active dans le développement de l'activité
- Identification des situations favorables à une proposition active
- Bénéfices pour l'agence, le client et le candidat

2. Identifier les candidats à proposer

- Repérer les profils à potentiel dans le vivier de candidats
- Analyser les compétences et l'expérience du candidat
- Préparer les éléments clés à valoriser auprès du client

3. Construire une proposition active efficace

- Structurer la présentation du candidat
- Mettre en avant les compétences et la valeur ajoutée du profil
- Adapter la proposition au contexte de l'entreprise

4. Présenter le candidat à l'entreprise utilisatrice

- Argumenter auprès du client
- Répondre aux objections
- Proposer le candidat de manière convaincante

5. Assurer le suivi des propositions

- Relancer les clients
- Analyser les retours
- Capitaliser sur les propositions réalisées

Méthodes pédagogiques

La formation alterne :

- Apports méthodologiques sur les pratiques de proposition active en agence d'emploi
- Exercices pratiques de présentation de profils
- Mises en situation et simulations d'échanges avec des entreprises utilisatrices
- Échanges d'expérience entre participants.

Modalités d'évaluation

Les acquis sont évalués à travers :

- Des exercices et mises en situation tout au long de la formation
- Une vérification des acquis en fin de formation.

Satisfaction des participants

Un questionnaire de satisfaction est complété par les participants à l'issue de la formation afin d'évaluer la qualité de la formation et d'identifier les axes d'amélioration.

Accessibilité

Les formations PERFORM PLUS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Des aménagements peuvent être étudiés afin d'adapter les modalités pédagogiques et organisationnelles de la formation. Les personnes concernées sont invitées à contacter l'organisme en amont de la formation afin d'étudier les solutions adaptées.

Référent pédagogique

Pour toute question relative au contenu de la formation ou à son suivi, les participants peuvent contacter l'organisme de formation :

PERFORM PLUS

 contact@perform-plus.fr

 01 34 20 30 33

Le formateur reste également disponible à l'issue de la formation pour répondre aux questions des participants.

Référent technique (formations à distance)

Certaines formations peuvent être réalisées à distance via l'outil Microsoft Teams.

Pour toute question relative à l'utilisation des outils numériques ou en cas de difficulté technique, les participants peuvent contacter :

Marianne SALL – Responsable des formateurs

 marianne.sall@perform-plus.fr

 01 34 20 30 34

Délais d'accès

Les délais d'accès aux formations dépendent notamment :

- Du calendrier des sessions proposées
- Du format de la formation (intra ou inter-entreprise)
- Des modalités de financement éventuelles.

L'inscription à une formation peut être organisée après échange avec l'organisme afin d'identifier les besoins et les disponibilités des participants.

Tarifs

Les tarifs des formations varient selon :

- le format de la formation (intra-entreprise ou inter-entreprise)
- la durée de la formation
- le nombre de participants.

Tarifs : nous consulter.