

**Performi** *Plus*  
formation

---

## **Programme**

Développer la prospection  
commerciale en agence  
d'emploi



# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE



**Durée**  
1 jour / 7 heures



**Format**  
présentiel



**Modalités**  
formation intra ou  
inter-entreprise

## Public visé

Cette formation s'adresse aux professionnels intervenant dans la relation avec les entreprises utilisatrices au sein des agences d'emploi :

- Consultants recrutement
- Chargés de recrutement
- Collaborateurs en relation avec les entreprises utilisatrices.

---

## Prérequis

Une première expérience en agence d'emploi est recommandée afin de faciliter l'appropriation des pratiques commerciales abordées pendant la formation.

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE



## Contexte de la formation

Dans les agences d'emploi, les consultants et chargés de recrutement participent également au développement de l'activité commerciale. La prospection permet d'identifier de nouvelles entreprises, de créer des opportunités de collaboration et de développer les délégations de personnel intérimaire.

Même lorsque la prospection n'est pas leur mission principale, les collaborateurs en agence sont régulièrement amenés à établir un premier contact avec des entreprises ou à valoriser les candidats auprès de nouveaux interlocuteurs.

Cette formation permet d'acquérir des méthodes simples pour identifier des opportunités commerciales, structurer un premier contact avec une entreprise et présenter les services d'une agence d'emploi de manière professionnelle.



## Objectifs de la formation

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

- Identifier des opportunités commerciales dans leur environnement professionnel
- Préparer et réaliser des actions simples de prospection
- Présenter l'offre de services d'une agence d'emploi auprès des entreprises
- Valoriser des profils de candidats dans une démarche commerciale

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE

## Programme

### 1. Comprendre les enjeux de la prospection en agence d'emploi

- Rôle de la prospection dans le développement de l'activité
- Contribution des consultants et chargés de recrutement à la démarche commerciale
- Identification des opportunités de contact avec les entreprises

### 2. Préparer une action de prospection

- Identifier les entreprises à cibler
- Préparer les éléments clés de présentation de l'agence
- Structurer un premier contact professionnel

### 3. Réaliser un premier contact avec une entreprise

- Adopter une posture professionnelle lors d'un échange commercial
- Présenter les services de l'agence d'emploi
- Susciter l'intérêt de l'entreprise

### 4. Valoriser les candidats auprès des entreprises

- Présenter un profil de candidat de manière pertinente
- Mettre en avant les compétences et l'expérience
- Adapter son discours aux besoins de l'entreprise

### 5. Assurer le suivi des actions commerciales

- Organiser le suivi des contacts entreprises
- Identifier les opportunités de collaboration
- Transmettre les informations utiles à l'équipe commerciale

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE

## Méthodes pédagogiques

### La formation alterne :

- Apports méthodologiques sur les pratiques de prospection commerciale en agence d'emploi
- Exercices pratiques permettant de structurer un discours commercial
- Mises en situation d'échanges avec des entreprises
- Échanges d'expérience entre participants.



# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE



## 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.

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE



## 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.

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE

## 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*  
formation

✉ [contact@perform-plus.fr](mailto: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](mailto:marianne.sall@perform-plus.fr)

☎ 01 34 20 30 34

# DÉVELOPPER LA PROSPECTION COMMERCIALE



## 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.

MERCI !

**Performi** *Plus*  
formation

---

*[www.perform-plus.net](http://www.perform-plus.net)*

11 avenue de l'Ados  
95800 CERGY

