

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



RE04 – Valoriser la pratique du contrôle de références

Cette formation développe l'aptitude des personnels permanents à conduire un contrôle de références en y intégrant un objectif commercial. Elle contribue à développer l'aptitude commerciale des collaborateurs en charge du contrôle de références.

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Version

2024 du 1 février 2024

Profils des apprenants

- Tout collaborateur d'agence d'emploi en charge du contrôle de références

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap

Qualité et indicateurs de résultats

Objectifs pédagogiques

- Ajouter une dimension commerciale au contrôle de références
- Respecter les règles légales et déontologiques
- Développer de nouveaux clients

Contenu de la formation

- Qu'est-ce qu'un contrôle de référence ?
 - Cadre légal
 - Séquence du contrôle
 - Identification de la dimension commerciale
- Quel objectif commercial au contrôle ?
 - Enregistrement d'une commande
 - Prise d'un rendez-vous
 - Réalisation d'un placement actif
 - Ouverture de perspectives commerciales
- Comment préparer le contrôle ?
 - Sélection des cibles
 - Analyse de solvabilité
 - Prise d'informations sur chaque client
 - Détermination de l'objectif commercial de l'appel
- Comment réaliser le contrôle ?
 - Structuration de l'appel téléphonique

ANDATIME GROUP | 88 avenue Charles de Gaulle NEUILLY SUR SEINE 92200 | Numéro SIRET : 53538579300026 |

Numéro de déclaration d'activité : 11.75.47537.75 (auprès du préfet de région de : PARIS)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

ANDATIME GROUP

88 avenue Charles de Gaulle

92200 NEUILLY SUR SEINE

Email : didier.delouya@andatime.com

Tel : +33173218001



- Elaboration d'un guide d'entretien
- Comment conduire l'entretien téléphonique ?
 - Particularité du média «Téléphone»
 - Règles de communication au téléphone
 - Maitrise des enchainements

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Consultant disposant d'une double expertise, commerciale et travail temporaire.

Moyens pédagogiques et techniques

- Construction d'une trame d'entretien
- Mises en situation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Etudes de cas

Prix

Cette formation est vendue 1680,00 € HT en intra ou 520.00 € HT par personne en inter.