

# 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.