

RECRUTER UN PROFIL COMMERCIAL

COMMENT ATTIRER ET SÉLECTIONNER LES MEILLEURS POTENTIELS ?

PROGRAMME DE LA FORMATION

La démarche de recrutement

- > Enjeux et principes fondamentaux du recrutement
- > Points-clés du processus de recrutement d'un commercial

Le profil du commercial

- > Qu'est ce qui caractérise les meilleurs commerciaux ?
- > Connaître les traits de personnalité et les principales motivations qui marquent la différence
- > Définir le profil idéal du commercial en fonction de son besoin : quelles compétences ? Pour quelles missions ?
- > Comment fonctionne l'équipe existante ?

Brainstorming et échanges sur les qualités requises au poste de commercial

Gagner en visibilité et en attractivité : adapter son sourcing pour séduire les meilleurs potentiels

- > Rédiger une offre d'emploi attractive qui valorise l'entreprise
- > Connaître les outils et medias de sourcing qui fonctionnent : internet, réseaux, salons, cooptation...

Échanges à partir d'exemples d'offres d'emploi

Présélectionner rapidement les meilleurs dossiers

- > CV et lettre de motivation : détecter le potentiel commercial
- > Affiner et fiabiliser la présélection avec l'entretien téléphonique

Mener l'entretien : aller à l'essentiel et recueillir des informations claires et décisives

- > Préparer et structurer l'entretien
 - informations à recueillir
 - points à approfondir
 - structurer sa grille d'analyse
- > Accueillir le candidat et instaurer des échanges sincères et de qualité
- > Comprendre la logique du parcours du candidat
- > Évaluer la personnalité, les motivations et les compétences du candidat à partir de données verbales et non verbales
- > Mesurer le potentiel commercial : les clés pour valider les qualités et capacités commerciales requises pour le poste
- > Donner envie grâce à une présentation attractive du poste de commercial et de l'entreprise
- > Élaborer des mises en situation pour tester les compétences commerciales
- > Prendre la décision de recruter : comment utiliser la grille d'analyse de l'entretien ?

Mises en situation et simulations d'entretiens

- préparer les questions de l'entretien en fonction des critères d'appréciation
- mener l'entretien de recrutement
- évaluer le candidat et faire le bon choix

Fidéliser les commerciaux

- > Sécuriser l'intégration du nouvel embauché grâce au plan d'intégration
- > Rôle du manager : accompagner et développer le potentiel du nouvel embauché pour garantir sa prise de fonction
- > Motiver les commerciaux : les points-clés à connaître

 **DURÉE** 2 jours



OBJECTIFS

- Définir le profil commercial recherché et identifier les critères de sélection.
- Rédiger une offre d'emploi attractive et mettre en place une campagne de recrutement adaptée.
- Structurer l'entretien et s'entraîner par des simulations d'entretien (appréciation des qualités commerciales, élaboration de mises en situation...).
- Évaluer l'aptitude du candidat au poste et mesurer son potentiel commercial.
- Prendre une décision rapide et sûre grâce à une grille d'analyse de l'entretien.



VOUS ÊTES

Responsables et chargés de recrutement, responsables opérationnels



LIEU ET DATES

Paris Montparnasse
16 et 17 avril 2012
20 et 21 septembre 2012

PRIX 1 305 € H.T. - Réf : **06CIAU**

Validité 30/06/2012. Inklus : support, e-ressources et évaluation  **forMetris**
les mesures de la formation

LES PLUS DE CETTE FORMATION :

- Une approche pratique du recrutement d'un profil commercial, de la définition des critères à la sélection finale
- Une pédagogie active : nombreuses mises en situation, jeux de rôles et simulation permettant de mesurer sa propre progression
- Une check-list de questions ciblées selon le profil recherché
- Les conseils et apports personnalisés de la consultante