

**OBJECTIFS DE CETTE FORMATION :** Recruter une équipe commerciale, concevoir une fiche de poste et une annonce pour le recrutement d'un commercial, mener l'entretien d'embauche, faire la sélection du commercial, Intégrer le commercial à l'équipe

**PARTICIPANT :** Toute personne amenée à recruter une équipe commerciale

**PRE-REQUIS :** Connaissance des bases des techniques de vente

#### **MODALITES ET PEDAGOGIE :**

- Autodiagnostic
- Apports formateur et exposés
- Méthode interactive
- Ateliers et mise en situation : Etudes de cas ((mise en œuvre de la méthodologie), des cas pratiques personnalisés peuvent être abordés.
- Quiz
- Jeux de simulation et jeux de rôles filmés
- Débriefing et commentaires points forts/pistes d'amélioration
- Questionnaire d'évaluation en fin de formation
- 2 à 6 participants maximum

#### **PROGRAMME**

##### **IDENTIFIER LES OBJECTIFS DE RECRUTEMENT**

Les besoins de l'entreprise  
Le profil du candidat  
Les conditions liées au poste  
Les valeurs de l'entreprise

Déterminer les deadlines du processus de recrutement  
**Ateliers**

##### **DE LA FICHE DE POSTE A L'ANNONCE**

La typologie des commerciaux  
Les qualités essentielles d'un commercial  
La rédaction de la fiche de la poste  
La rédaction de l'annonce  
Le choix des supports de communication et de recherche  
Ateliers

##### **MENER L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE**

L'accueil du commercial  
La présentation de la valeur d'entreprise  
Présentation de l'objectif du poste  
Faire parler le commercial  
Interroger le commercial  
Recentrer la conversation  
Mise en situation  
Ateliers

##### **LA PRE-SELECTION DU COMMERCIAL**

Qu'est-ce qu'un chargé de recherche ?  
Savoir concevoir la grille de recherche d'un CV  
La réponse aux candidats non retenus  
L'éventuel appel de pré-sélection  
Ateliers

##### **L'APRES-ENTRETIEN**

Débriefing et analyse des candidats reçus  
Choix de la short list  
Rédiger sous Excel un tableau de synthèse  
Convocation éventuelle d'un deuxième entretien  
Réponse aux candidats non retenus  
Ateliers

##### **PREPARATION DE L'ENTRETIEN D'EMBAUCHE**

La convocation aux candidats retenus  
Conception de la grille de questions de l'entretien  
Conception de la grille du commercial à retenir  
La préparation logistique de l'entretien  
Déterminer les étapes du processus de recrutement

##### **PREVOIR L'INTEGRATION DU COMMERCIAL**

Former ou désigner le tuteur ou le manager commercial  
Accompagner la prise de fonction  
Fixer les objectifs de la mission

