

OBJECTIF DE LA 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

PRÉ-REQUIS

Connaissance des bases des techniques de vente

FORMATEURS

Spécialiste en Commercial

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Méthode interactive et intuitive
- Support Stagiaire
- Assistance téléphonique
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

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

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

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

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

Déterminer les deadlines du processus de recrutement

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

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

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