

## 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, mettre en confiance son équipe et la motiver en utilisant des techniques de communication et de management, identifier les types de personnalité des collaborateurs afin d'interagir facilement, éviter les mécanismes déclencheurs du stress négatif, et développer des stratégies individuelles utilisables pour optimiser la disponibilité intellectuelle et émotionnelle compromise par les stress négatifs.

## PARTICIPANT

Toute personne amenée à recruter une équipe commerciale

## PRÉ-REQUIS

Connaissance des bases des techniques de vente

## FORMATEURS

Spécialiste 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