



Management commercial

## Réussir le recrutement commercial

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCMG-REC | Évaluation qualitative de fin de stage |  
Formation délivrée en présentiel ou distanciel <sup>(1)</sup>

Formations Management & soft skills › Développement commercial › Management commercial

Document mis à jour le 05/12/2022

### Cette formation vous permettra de développer les compétences suivantes :

- Définir le profil recherché
- Attirer les bons candidats par une campagne de recrutement
- Adapter et structurer l'entretien pour en renforcer l'efficacité opérationnelle.

### Niveau requis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

### Public concerné

Toute personne amenée à recruter des commerciaux.

### Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômés et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

#### (1) Modalités et moyens pédagogiques :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel \* (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes \*\* démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

\* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. \*\* Ratio variable selon le cours suivi.

# Programme

## Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

## La démarche de recrutement

- Enjeux et principes fondamentaux du recrutement
- Points-clés d'un 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
- Savoir définir le profil idéal du commercial en fonction de son besoin

## Gagner en visibilité et en attractivité avec un sourcing adapté

- Rédiger une offre d'emploi accrocheuse tout en valorisant l'image de l'entreprise
- Connaître les outils et médias de sourcing qui fonctionnent

## 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

- Préparer et structurer l'entretien
- Accueillir le candidat et instaurer des échanges sincères et de qualité
- Comprendre la logique du parcours du candidat
- Evaluer la personnalité
  - Les motivations et les compétences du candidat à partir de données verbales et non verbales
  - Mesurer son potentiel commercial
- Donner envie grâce à une présentation attractive du poste de commercial et de l'entreprise
- Décider de recruter grâce à la grille d'analyse de l'entretien

## Fidéliser les commerciaux

- Sécuriser l'intégration du nouvel embauché grâce au plan d'intégration
- Motiver les commerciaux : les points-clés à connaître

## Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Bilan oral et évaluation à chaud

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

## Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées

- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)