

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 ⁽¹⁾

Formations Management > Développement commercial > Management commercial



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- 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 diplômes 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 émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

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.

* 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

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- 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)