

# Structurer les démarches de recrutement et de développement commercial

Révéler votre talent  
et activer votre performance

Publication : 2024 – Tous droits réservés

# Structurer les démarches de recrutement et de développement commercial.

Révéler votre talent et activer votre performance

Ce programme offre une combinaison équilibrée entre la théorie et la pratique, en fournissant aux participants les compétences nécessaires pour exceller dans leur rôle de chargé de recrutement et de développement commercial. Les mises en situation permettront aux apprenants de mettre en pratique les connaissances acquises et de développer leurs compétences de manière concrète et efficace

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Acquérir les bases du recrutement et du management
- Développer ses compétences commerciales
- Développer sa posture de recruteur et de commercial

## COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre les enjeux RH liés au recrutement et au management d'équipe
- Analyser les différents types de besoins RH et en développement commercial
- Adapter sa posture en fonction de son interlocuteur
- Développer une relation client de qualité

## CONTENU DE LA FORMATION VICEVERSA – Théorie

Posture du recruteur  
et du commercial -  
10h

Stratégies de  
recrutement -  
10h

Stratégies de développement  
commercial –  
10h

- Comprendre les différences entre la posture du recruteur et du commercial.
- Développer une attitude professionnelle et empathique.
- Maîtriser les techniques de communication et de relation client.
- Analyser les besoins en recrutement
- Élaborer des stratégies de sourcing efficaces.
- Analyser les besoins en développement commercial.
- Élaborer des stratégies de sourcing efficaces.
- Mettre en place des actions de développement commercial et de fidélisation client.

# Structurer les démarches de recrutement et de développement commercial.

Révéler votre talent et activer votre performance

**CONTENU DE LA FORMATION VICEVERSA – Mise en pratique en situation de travail**

*La mise en pratique en situation de travail sera effectuée au sein des locaux du GEGG par VICEVERSA une fois que la partie théorique aura été effectuée.*

## Recrutement et management d'équipe 65 h

- Entretien de recrutement (20h)
  - Techniques d'entretien et de sélection des candidats.
  - Évaluation des compétences et des motivations.
  - Pratique des entretiens de sélection avec des mises en situation.
- Gestion administrative du recrutement (20h)
  - Processus de recrutement et gestion des candidatures.
  - Rédaction des offres d'emploi et des annonces.
- Intégration et suivi des nouveaux collaborateurs (15H)
  - Accueil des nouveaux collaborateurs.
  - Planification et suivi de l'intégration.
- Management d'équipe (10H)
  - Principes de base du management.
  - Développement des compétences de l'équipe.
  - Résolution des conflits et motivation des collaborateurs.

## Développement commercial 66h

- Prospection et qualification des prospects (20H)
  - Techniques de prospection téléphonique et digitale.
  - Qualification des leads et identification des besoins.
- Entretien commercial (14H)
  - Préparation et conduite des entretiens de vente.
  - Argumentation et présentation des produits ou services.
- Négociation commerciale (12H)
  - Techniques de négociation et de persuasion.
  - Gestion des objections et recherche de compromis.
- Closing et conclusion de la vente (10H)
  - Techniques de closing et de conclusion de la vente.
- Fidélisation client (10H)
  - Stratégies de fidélisation et de gestion de la relation client.
  - Suivi des clients et gestion des réclamations.

## FORMATION INTERNE ENTREPRISE GEGG

- Contenus produits et réalisés par le Groupement d'employeur Gers en Gascogne pour une durée de 147h

# Structurer les démarches de recrutement et de développement commercial.

Révéler votre talent et activer votre performance

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Equipe pédagogique

Une formatrice spécialisée en développement et posture commerciale avec plus de 15 ans d'expériences sur la fonction commerciale dans divers secteurs d'activités.

### Modalité pédagogique

L'action de formation se déroulera en présentiel dans les locaux du client .

### Moyens pédagogiques et techniques

- 30h de formation théorique
- 161 h de mise en situation de travail (VICEVERSA)
- 147h formation interne entreprise (GEGG)
- Test spécialisé et quizz

### Modalités d'évaluation

- Feuille de présence
- Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation des acquis de compétences grâce à un test spécialisé, de questions orales et écrites (QCM) t des mises en situation sur le terrain.

### Délais d'accès

15 jours à 6 mois suivant la demande d'intervention

### Accès à la formation pour les personnes en situation de handicap

La formation est ouverte à tout public et toutes les situations de handicap seront prises en compte dans la limite des compétences, des moyens humains et matériels proposés dans le cadre de la formation dispensée. Si ViceVersa ne dispose pas des moyens matériels, techniques et humains pouvant répondre à la demande du (de la) bénéficiaire en situation de handicap, alors ce(tte) dernier(ère) sera orienté(e) soit vers le référent handicap de ViceVersa, soit vers un organisme partenaire du réseau territorial.

### Investissement

Le montant total de la prestation de formation est de 5 468,75 euros HT.

### Contact

Pour toute demande d'information :  
[contact@viceversa-france.fr](mailto:contact@viceversa-france.fr)

#### Durée de l'action de formation :

308 H

#### Participants :

1 participant

#### Format

INTRA

#### Public concerné :

Tout public maîtrisant les bases du développement commercial qui souhaite se former sur les bonnes pratiques commerciales et gagner en aisance relationnel.

#### Pré-requis :

- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet
- Maîtriser les bases de la bureautique (traitement de texte, tableur, navigation interne...)
- Avoir une activité commerciale et une activité de recrutement.
- Réaliser le test « EQ-I 2.0»

Formation

# Structurer les démarches de recrutement et de développement commercial.



VICEVERSA

**Adresse**

12 route de Toulouse  
32200 Gimont

**Contact & Renseignements**

[contact@viceversa-france.fr](mailto:contact@viceversa-france.fr)

**Site web**

[www.viceversa-france.fr](http://www.viceversa-france.fr) (rubrique formation)

**Conditions Générales de Vente**

[www.viceversa-france](http://www.viceversa-france.fr) (rubrique CGV)