

Mener l'entretien de recrutement d'un commercial

<p>POURQUOI CETTE FORMATION : <i>2 jours pour se donner toutes les chances de bien recruter le commercial en adéquation avec les critères recherchés. Se concentrer à la fois sur une méthodologie technique et relationnelle solide mais également sur les non dits.</i></p> <p>OBJECTIFS :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bien définir les critères utiles pour le recrutement d'un commercial ✓ Se préparer pour l'entretien ✓ S'exercer à conduire un entretien de recrutement d'un commercial <p>THÈMES abordés</p> <p>Recruter un commercial, un entretien pas comme les autres Les spécificités du recrutement d'un commercial Quels traits de personnalité et principales motivations font la différence Recruter le « meilleur commercial », qu'est ce que cela veut dire ? Les critères de sélection, comment les définir et les mesurer Acquérir une méthodologie simple et rigoureuse tout en privilégiant la relation</p> <p>Préparer et structurer son entretien Savoir repérer dans le CV et/ou dossier de candidature les critères importants Comment repérer les zones trompeuses dans un CV Elaborer sa grille d'entretien (<i>Proposition d'une grille type</i>) Identifier les erreurs possibles du manager commercial recruteur Limites et avantages des tests psychotechniques Comment utiliser le dossier de candidature dans l'entretien Les différentes façons de conduire cet entretien</p> <p>Conduire l'entretien L'importance des premières minutes : Que regarder, que faire, que dire Utiliser la PNL pour la détecter comment le candidat agit, réfléchit, se motive Savoir décrypter le langage non verbal (langage inconscient - Gestes, postures...) Savoir écouter et poser des questions utiles pour le recrutement Comment « tester » le candidat, dans quelles conditions Comment le mettre en situation de vendre, sous quelle formule Savoir jongler avec les différentes dynamiques d'entretien Les astuces pour apprécier l'éthique du candidat</p> <p>Réagir face au candidat bavard, menteur, séducteur...</p> <p>Conclure l'entretien : quand s'arrête t-il, comment faire, que dire, Faut-il plusieurs entretiens ? Quand, comment, quels délais</p> <p>La décision : sur quoi décider et quand</p>	<p>DUREE : 2 jours</p> <p>FORMULES : Intra</p> <p>PRIX : Nous consulter</p> <p>PUBLIC : RH, Managers, Responsable Commercial</p> <p>PARTICIPANTS Maximum 10 pers</p> <p>PEDAGOGIE <i>Pratique : 80%</i> <i>Théorie : 20%</i></p> <p>Entraînement individuel et collectif</p> <p>Mise en situation à partir des CVs de candidats reçus par l'entreprise Apports méthodologiques Conseils pratiques</p> <p>EVALUATION Evaluation à chaud</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Mener l'entretien de recrutement d'un commercial</p>
---	--	--