

Un vent nouveau souffle sur la formation...

## APPRENEZ A CHASSER VOUS-MEME, LES BONS COMMERCIAUX

### Objectifs :

Ne pas perdre du temps dans des recrutements hasardeux et onéreux.

### Enjeux :

Apprendre à recruter l'élite des commerciaux en les identifiant vous-même sur le terrain.

### Niveau & Public

Managers, chefs d'entreprises

### Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

### Programme (9h00 – 18h00)

#### INTRODUCTION :

Pourquoi les méthodes de recrutement classiques ne marchent plus ?  
Quelles sont les erreurs commises dans le recrutement et l'intégration ?  
Ce que coûte le turn over.

#### PROGRAMME :

- Apprendre à identifier, vous-même sur le terrain, les meilleurs commerciaux en situation de vente ; même hors immobilier
- La Pratique de la chasse dans les grandes enseignes et les magasins de vente
- Comment aborder un bon commercial en situation ?
- Effectuer un diagnostic de votre style d'accueil
- Comment lui donner envie de changer ?
- L'entretien lui-même : comment mettre le candidat en situation de demandeur alors que vous êtes allé le chercher ?
- Les 40 questions essentielles
- Apprendre à poser les questions sur la vie privée
- Comment identifier les freins et les failles psychologiques du candidat ?
- La pratique du test de personnalité
- Comment prévoir un plan d'intégration ?
- Mettre en place un système de rémunération pendant l'intégration
- Comment former un bon commercial à la méthode immobilière ? (rythme et contenu)
- Comment bâtir un cursus réussite ?
- Comment donner envie à un bon collaborateur de coopter ses collègues de même niveau ?
- Le test des 2 jours de prise de connaissance du métier (via le mandat de recherche)
- Avant la signature du contrat d'embauche, comment valider l'acceptation du métier et des horaires par l'épouse ou l'époux ?

### Conclusion :

Une nouvelle approche de recrutement opérationnelle qui consiste à ne recruter que des commerciaux que l'on a vu en action en jouant, soi-même, le rôle du client.