

Vendre une prestation de services RH

RS2084 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	315
Formacode(s)	34573
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

MAN'AGIR CONSULTANTS · SIRET : 42281153900028

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce cycle a pour objectif de permettre aux stagiaires d'acquérir les connaissances et les bonnes pratiques professionnelles qui leur permettront de :

- Définir et mettre en œuvre un plan d'action commercial
- Prospecter et développer son portefeuille de manière pro-active
- Négocier et conclure ses offres et assurer le suivi commercial et la satisfaction clients

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Plan d'action commercial

- Identifier les besoins des clients en prestation RH et ses avantages concurrentiels
- Construire le contenu de son offre de services RH
- Fixer le prix du service proposé à partir du prix de marché et son seuil de rentabilité
- Définir la marge brute et nette de son offre de services RH

Prospection et développement de portefeuille

- Cibler des objectifs commerciaux : nombre d'obtention de rendez-vous, de prises de commande par téléphone; résultats attendus...
- Constituer et qualifier son fichier de prospects/clients
- Utiliser les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients
- Organiser et mettre en œuvre des actions de prospection téléphonique et via les réseaux sociaux
- Identifier les besoins de ses clients et prospects à court terme et moyen terme

Pro-activité

- Identifier au sein de son fichier les adéquations entre les ressources et les besoins potentiels des clients/prospects
- Proposer à des clients/prospects une offre de service avant qu'ils n'en fassent la demande

Vente et Négociation

- Construire un argumentaire adapté au client en valorisant l'image de l'entreprise et les caractéristiques de la prestation
- Mener des entretiens de vente en face à face ou par téléphone
- Traiter les objections de prix, de contenu, de processus de mise en place de l'offre RH...
- Faire une proposition commerciale tenant compte de sa stratégie et des besoins du client

Suivi commercial

- Veiller au bon déroulement de toutes les étapes de la prestation RH
- Débriefing avec le client l'atteinte des objectifs et identifier à cette occasion un nouveau besoin
- Repérer les écarts entre son offre de services RH et les ressources RH disponibles
- Suivre et analyser ses résultats commerciaux en utilisant les outils de reporting de l'entreprise
- Mettre en place des actions correctives pour améliorer ses résultats (sourcing, formation...)

- Identifier les besoins des clients en prestation RH et ses avantages concurrentiels
- Construire le contenu de son offre de services RH
- Fixer le prix du service proposé à partir du prix de marché et son seuil de rentabilité
- Définir la marge brute et nette de son offre de services RH
- Cibler des objectifs commerciaux : nombre d'obtention de rendez-vous, de prises de commande par téléphone; résultats attendus...
- Constituer et qualifier son fichier de prospects/clients
- Utiliser les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux clients
- Organiser et mettre en œuvre des actions de prospection téléphonique et via les réseaux sociaux
- Identifier les besoins de ses clients et prospects à court terme et moyen terme
- Identifier au sein de son fichier les adéquations entre les ressources et les besoins potentiels des clients/prospects
- Proposer à des clients/prospects une offre de service avant qu'ils n'en fassent la demande
- Construire un argumentaire adapté au client en valorisant l'image de l'entreprise et les caractéristiques de la prestation
- Mener des entretiens de vente en face à face ou par téléphone
- Traiter les objections de prix, de contenu, de processus de mise en place de l'offre RH...
- Faire une proposition commerciale tenant compte de sa stratégie et des besoins du client
- Veiller au bon déroulement de toutes les étapes de la prestation RH
- Débriefing avec le client l'atteinte des objectifs et identifier à cette occasion un nouveau besoin
- Repérer les écarts entre son offre de services RH et les ressources RH disponibles
- Suivre et analyser ses résultats commerciaux en utilisant les outils de reporting de l'entreprise
- Mettre en place des actions correctives pour améliorer ses résultats (sourcing, formation...)

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Niveau de compétences

niveau BAC+2

Durée d'expérience

Une expérience d'un an en Agence d'emploi ou entreprise de services.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2021
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.managir.com>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/2084/>