FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Un recrutement gagnant de ses commerciaux en 1 journée

Le 11/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir identifier et mettre en œuvre les leviers d'une politique de recrutement commerciale motivante
- Apprendre à fidéliser ses commerciaux

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction au Recrutement Commercial

- Importance du recrutement dans la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Présentation des défis spécifiques au recrutement des commerciaux.

Élaboration d'une Politique de Recrutement Motivante

- Identification des leviers d'attraction pour les candidats commerciaux.
- Techniques de communication d'offre d'emploi : rédaction, canaux de diffusion, message employeur.

Processus de Sélection des Commerciaux

- Étapes clés dans le processus de sélection : du tri des CV aux entretiens.
- Évaluation des compétences commerciales : tests, mises en situation.

Intégration et Formation des Nouveaux Commerciaux

- Importance de l'intégration dans la fidélisation des commerciaux.
- Conception d'un programme de formation initiale motivant et aligné sur les objectifs commerciaux.

Fidélisation des Commerciaux

- Techniques et outils pour fidéliser les talents commerciaux : parcours professionnel, rémunération, reconnaissance.
- Gestion de la performance et développement professionnel continu.

Ateliers Pratiques

- Simulation d'entretiens de recrutement avec feedback constructif.
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour l'intégration et la fidélisation des commerciaux.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

PROGRAMME DE LA FORMATION

Aucun

PUBLIC VISE

Toute personne en charge de recrutement

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Moyens et supports pédagogiques :

- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382