


Maîtriser les techniques de recrutement efficaces


Réussir le recrutement de commerciaux et acquérir les compétences pour dénicher le candidat idéal.




Pourquoi choisir le programme recrutez vos top vendeurs ?

- 1 Parce que le marché des bons commerciaux est pénurique et que le rapport de force s'est inversé au profil des candidats depuis ces dernières années. Il devient central pour les organisations commerciales de s'adapter à ces constats marché pour optimiser leurs chances de réussir des bons recrutements.

 **+56%**
qualité des entretiens
- 2 Parce que le bon CV ne fait pas le bon commercial et que nous connaissons le coût d'un recrutement raté... Identifier les zones d'ombres et les angles morts est central pour sécuriser son process de recrutement afin d'éviter de grosses déconvenues, mais encore faut-il savoir comment ne pas se faire piéger.

 **+100%**
De confiance en soi
- 3 Parce que vous n'avez pas le temps ni l'argent pour vous lancer dans des programmes de formation trop théoriques et qu'Uptoo vous propose des méthodes et outils clés en main pour progresser rapidement.

 **+5000**
Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux

Entraînement intensif

7h avec le formateur



Bénéficiez des meilleurs outils, méthodes et astuces de recrutement du moment pour vous aider à recruter et fidéliser les meilleurs profils commerciaux du marché.

Boîte à outils



Envoi des supports de formation personnalisés : outils, méthode, astuces, études et livres blancs.

Pour aller plus loin

Workshop dirigeants gratuit !



Le programme

2 mois pour recruter vos top vendeurs et les intégrer efficacement !

Session 1 - Le marché du recrutement



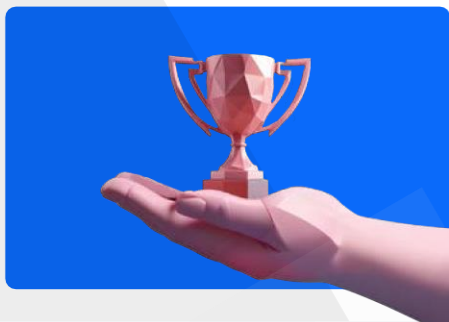
L'entraînement

- La réalité du marché des commerciaux BtoB en France en 2022 (pénurie de bons profils / rapport de force / volatilité / motivation /...).
- Comprendre les **nouvelles motivations de la population commerciale**.
- Rappel sur la **législation et les obligations légales** de l'employeur.

Supports

- Livres Blancs : Le salaire des commerciaux en 2020, Les tendances du marché du recrutement en 2020
- Études Uptoo : Motivation des commerciaux , Recruter de jeunes diplômés

Session 2 - Attirer les meilleurs profils



L'entraînement

- Communiquer efficacement avec les candidats (multi-canal).
- Positionner mon offre par rapport à mon marché.
- La réactivité (traiter sous 24h / verrouiller les prochaines étapes).
- Travailler son discours (écrire le pitch qui donne envie) .
- Identifier les menaces : diagnostiquer les autres pistes du candidat.-
- Sécuriser la proposition d'embauche (la bonne offre dans le bon timing).

L'entraînement

- Identification des bonnes pratiques de recrutement déjà **en place** ainsi que des axes de progrès.

Session 3 - Identifier les profils à potentiel



L'entraînement

- Faire parler le candidat et ne pas faire l'entretien à sa place.
- Identifier les zones d'ombres et les angles morts.
- S'appuyer sur une **trame d'entretien pour ne rien laisser passer** (proposition de modèle).
- Comprendre la maîtrise des cycles de vente et la **transférabilité des compétences** du candidat.
- Se concentrer sur les soft skills et pas le CV.

Session 4 - Verrouiller et onboarder ses nouvelles recrues



L'entraînement

- Comment préparer l'arrivée d'un nouveau collaborateur.
- Intégration réussie, les points de passage à respecter.
- Accompagner la montée en puissance .

Supports

- Outil : Rapport d'étonnement type
- Template : Le guide du super vendeur
- Exemple Book d'intégration Uptoo

Objectifs de la formation



Découvrir **la réalité du marché** des commerciaux BtoB en France en 2019/2020 et **l'importance de s'adapter aux évolutions** pour gagner la guerre des talents



Comprendre **l'importance de la réactivité**, de la préparation et de la communication dans le succès de ses opérations de recrutement.



Mise en place de trainings et personnalisation de jeux de vente à utiliser lors de l'évaluation.



Construire un **onboarding réussi** (avant / à l'arrivée / dans les premiers mois d'intégration).

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel