



N124

LIBÉREZ VOTRE
IMAGINATION

FORMATION

DEVENIR LEADER DU TRAVAIL TEMPORAIRE
VENDRE

**Vendre, recruter, gérer et manager,
le marché de l'emploi temporaire
est en mutation constante.**

Face à une situation fluctuante du marché de l'emploi dans un monde VUCA (Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity), comment les agences de travail temporaires deviennent un leader incontournable de la transformation RH ?

Cultivez le meilleur de vous-même
N124FORMATION.FR

FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE



N124 formation se présente comme un acteur essentiel du développement des compétences des salariés, mais aussi des changements organisationnels et technologiques qui rythment la vie des entreprises des associations et des collectivités territoriales.

Les formations proposées allient cas pratiques et interactivité. La pertinence des contenus des programmes nous permet de nous positionner comme un des acteurs majeurs sur le marché de la formation professionnelle continue.



N124 FORMATION EST AGRÉÉ DE LA CERTIFICATION QUALIOPI,
QUALIOPI EST LA SEULE CERTIFICATION QUI PERMET D'ATTESTER DE LA QUALITÉ
D'UN PROCESSUS DE FORMATION RESPECTANT LES EXIGENCES DU RÉFÉRENTIEL NATIONAL QUALITÉ.

N124 FORMATION EST ENREGISTRÉE SOUS LE N° 91 34 07 487 34

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Article L. 6352-12 du Code du Travail.



**30 années dans le travail temporaire,
en tant que manager d'agences, DRH.**
Diplômée d'un Exécutive Master
en transformation et développement Humain
et d'un double certificat Coach professionnel
et Mentorat en transformation.

CAROLE BOURDEAU
FORMATRICE

Cultivez le meilleur de vous même.

DEVENIR LEADER DU TRAVAIL TEMPORAIRE - VENDRE

Cette formation apportera des clés pour piloter le travail temporaire et se préparer aux exigences d'un marché en constante évolution.

Le marché de l'emploi temporaire souligne l'importance de se former pour que les agences réussissent à s'adapter, innover et naviguer efficacement dans cet univers de perpétuel changement.

OBJECTIFS

Être capable de :

- Définir le marché du travail temporaire
- Identifier les techniques de prospection du travail temporaire
- Planifier ses actions de fidélisation client
- Expérimenter les techniques de vente
- Construire une politique de vente
- Évaluer votre performance

LES PLUS DE LA FORMATION

Formation réalisée par Carole Bourdeau. 30 années dans le travail temporaire, en tant que manager d'agences, DRH. Diplômée d'un Exécutif Master en transformation et développement Humain et d'un double certificat Coach professionnel et Mentorat en transformation.

TARIFS

Dans nos centres de Formation

650 euros ttc par personne.

Collation et déjeuner offert.

Formation in situ dans votre entreprise selon vos disponibilités.

DATES ET LIEUX DE FORMATION

Consultez les sessions sur :

N124FORMATION.FR

MODALITÉS D'ACCÈS

Les modalités et délais d'accès à la formation sont consultables sur :

n124formation.fr/modalites-acces



Les personnes en situation de handicap sont invitées à nous contacter.

Nous étudierons ensemble comment répondre à vos besoins spécifiques.

POUR QUI ?

Responsables d'agences, nouveaux managers, futurs directeurs d'agences de travail temporaire.

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire.

ÉVALUATION COMPÉTENCES

- Quiz
- QCM
- Mise en situation

DURÉE

Cette formation dure 7 heures.

HORAIRE

09h00-12h00 ou 14h00-18h00

EFFECTIF FORMATION

Jusqu'à 8 personnes.

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Une documentation pédagogique est remise à chaque stagiaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES

Nous adaptons nos formations à vos besoins en partant de vos problématiques.

Tout au long de nos formations nous utilisons des exposés, supports de cours, des mises en situation, des jeux pédagogiques, des exercices et des études de cas pour transformer les apports théoriques en véritables compétences opérationnelles.

A la fin de la formation une attestation de formation avec l'évaluation de vos acquis sera délivrée.

MOYENS TECHNIQUES

Nous privilégions le travail avec papier et crayon qui favorise l'échange, la recherche, l'appropriation des savoirs, et la mémorisation.

Moyens techniques :

Vidéoprojecteur, support papier.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Définir le marché du travail temporaire

- Les spécificités et évolutions du secteur
- Les acteurs du travail temporaire
- Les besoins des entreprises utilisatrices

Identifier les techniques de prospection du travail temporaire

- Identifier et cibler les prospects
- Préparer des argumentaires adaptés aux besoins des clients
- Gérer les objections et la négociation

Planifier ses actions de fidélisation client

- Développer une approche orientée "partenariat"
- Mettre en place un suivi client régulier et personnalisé
- Mesurer la satisfaction client et gérer les litiges

Expérimenter les techniques de vente

- Simulation de prospection téléphonique et en présentiel
- Culture du feedback

Construire une politique de vente

- Étude de cas : construire une offre sur-mesure pour un client.
- Construction d'outils de pilotage de la performance commerciale d'agence de travail temporaire

Évaluer la performance

- QCM
- Mise en situation



N124 formation se tient à votre disposition pour toutes questions relatives à votre formation ou sur les indicateurs de résultats et de satisfaction au :

0 805 032 320 (service & appel gratuits) ou par courriel : **of@n124formation.fr**

N124 FORMATION

1, rue Marcellin Albert 34370 Creissan / Gers : 1, rue du Pigeonnier 32190 Bascous

0 805 032 320 - N124FORMATION.FR

Mise à jour : janvier 2026



N124 formation se tient à votre disposition pour toutes questions, réclamations, conseils et inscription.

0 805 032 320

**Service & appel
gratuits**

ou par courriel
of@n124formation.fr



N124 FORMATION EST AGRÉÉ DE LA CERTIFICATION QUALIOPI,
QUALIOPI EST LA SEULE CERTIFICATION QUI PERMET D'ATTESTER DE LA QUALITÉ
D'UN PROCESSUS DE FORMATION RESPECTANT LES EXIGENCES DU RÉFÉRENTIEL NATIONAL QUALITÉ.

N124FORMATION.FR