

Vendre une prestation de services RH

CATEGORIE : C

Vue d'ensemble

Domaine(s) d'activité professionnel dans lequel(s) est utilisé la certification :

Transverse : ■ **Services (travail temporaire, conseil RH)**

Code(s) NAF : **78.30Z**

Code(s) NSF : **315**

Code(s) ROME : **D1402**

Formacode : **34573**

Date de création de la certification : **01/12/2014**

Mots clés : **prestation de service intellectuel**, **conseil**, **GRH**, **commercial**

Identification

Identifiant : **2084**

Version du : **23/05/2016**

Références

Consensus, reconnaissance ou recommandation :

Formalisé :

- [CP FFP Vendre une prestation de services RH](#)

Non formalisé :

- [D1402](#)

Descriptif

Objectifs de l'habilitation/certification

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

Lien avec les certifications professionnelles ou les CQP enregistrés au RNCP

- Néant

Descriptif général des compétences constituant la certification

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

Public visé par la certification

Tous publics

- 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...)

Modalités générales

Lieu : La formation se déroule en présentiel et à distance tutorée à Paris et/ou en Province et en accompagnement individuel.

Durée : La durée du cycle complet est de 84 heures. Il peut être adapté selon le niveau et le besoin de la personne et du besoin et de la taille de l'entreprise :

Rythme : Le cycle se déroule au rythme d'une séquence par mois.

Liens avec le développement durable

Aucun

Valeur ajoutée pour la mobilité professionnelle et l'emploi

Pour l'individu

Pour l'entité utilisatrice

Le Certificat de Compétences aux individus :

- 1) une reconnaissance des compétences liées à la définition du plan d'action commercial, à la prospection et développement commercial et à la négociation et suivi commercial.
- 2) une preuve pouvant être valorisée dans un parcours professionnel (évolution au sein de son entreprise, mobilité vers une autre entreprise du même secteur ou d'un autre secteur).

Ce certificat de Compétences apporte aux entreprises :

- une lisibilité des compétences acquises par un salarié ou à un candidat à un emploi venant d'un autre secteur d'activité
- un outil d'évaluation des compétences liées à la vente d'une prestation RH.
- un outil d'accompagnement à la mobilité professionnelle

Evaluation / certification

Pré-requis

Niveau de compétences

niveau BAC+2

Durée d'expérience

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

Compétences évaluées

- 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

Centre(s) de passage/certification

- Dans les locaux de Man'Agir à Paris
- Partout en France

- 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...)

Niveaux délivrés le cas échéant (hors nomenclature des niveaux de formation de 1969)

néant

La validité est Permanente

Possibilité de certification partielle : non

Matérialisation officielle de la certification :

Certificat de Compétences CP FFP

Plus d'informations

Statistiques

En cours

Autres sources d'information

<http://www.managir.com>