



BLUEXPERT

LES EXPERTS DU CONSEIL EN RECRUTEMENT

Thème 7 : Le closing

- Préparer le closing en amont -

Public cible

Cette formation s'adresse à toute personne responsable du suivi d'un candidat et du suivi client.

Nombre de participants

6 personnes

Durée de la formation

1 demi-journée

Sous thèmes

- ❖ Anticiper les besoins et questions de votre candidat
- ❖ Montre votre valeur ajoutée
- ❖ La nécessité d'un suivi rigoureux
- ❖ Comment obtenir les informations nécessaires ?

Compétences développées

- ❖ Devancer les interrogations de votre candidat
- ❖ Avoir une valeur ajoutée
- ❖ Développer sa posture conseil
- ❖ Comprendre les divers enjeux concernant l'acceptation ou le refus d'une offre

Cas pratique réalisé en fin de séance

Votre candidat a passé un premier entretien avec votre client et vous souhaitez en savoir plus sur sa position dans le cas où il recevrait une offre.

Quelles questions poseriez-vous pour connaître la position de votre candidat ?