



BLUEXPERT

LES EXPERTS DU CONSEIL EN RECRUTEMENT

Thème 7 : Le closing

- Closer un candidat lors de la proposition -

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

- ❖ La proposition correspond aux attentes du candidat
- ❖ La proposition est légèrement inférieure
- ❖ La proposition est très éloignée

Compétences développées

- ❖ Accompagner un candidat et le conseiller
- ❖ Être persuasif et utiliser les bons arguments
- ❖ Mener un candidat à accepter, sans se sentir forcé, une proposition

Cas pratique réalisé en fin de séance

Votre candidat a passé son dernier entretien avec votre client, qui souhaite lui faire une proposition légèrement inférieure à ses attentes. Il est actuellement à 45k€ fixes, souhaitait obtenir 52k€ fixes et 3ke de variable, mais se voit proposé 48k€ fixes et 3k€ de variable.

Quels arguments devriez-vous utiliser pour l'amener à accepter cette offre ?

