



## RECRUTER UN COMMERCIAL

### PUBLIC

---

Managers juniors, chefs de projets, responsable commercial.

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

---

- Recruter le candidat adapté au poste proposé.

### PRÉ REQUIS

---

Pas de pré requis.

### DURÉE ET LIEU

---

2 jours.

### PROGRAMME

---

#### **Définir le bon profil pour la société :**

- Connaissance des grands axes de la stratégie commerciale de l'entreprise : nouveaux clients, amélioration de la marge, nouveaux produits,
- Sélection des indicateurs de performance pour sélectionner des commerciaux : leur pertinence, leur cohérence par rapport à l'activité, leur appréhension par les commerciaux,
- Clarification des attentes de l'entreprise en matière de profils,
- Identification des savoirs professionnels indispensables pour le poste proposé : connaissance du secteur client aptitude à la prospection, méthodologie commerciale...,
- Diagnostic des qualités humaines nécessaires au poste : endurance physique et psychologique, qualités relationnelles pour fidéliser, goût du travail en équipe pour travailler avec de grands comptes, autonomie et sens de l'organisation.

#### **Préparer l'entretien de recrutement : établir une grille de questionnement :**

- Les questions centrées sur l'action commerciale avec mise en situation,
- Les questions centrées sur la connaissance du marché et du secteur,
- Les questions centrées sur la personnalité du candidat : ses forces, ses points de faiblesses, ses attentes, son projet professionnel.



### **Le déroulement de l'entretien :**

- L'attitude du recruteur :
  - La posture souhaitable du recruteur pour un échange productif et vrai,
  - De vraies qualités d'observation et d'écoute,
  - Les erreurs à ne pas commettre.
- Le critère de l'argent comme moteur ?
- Décrypter l'attitude du candidat : stress, sens de la répartie, capacité à rebondir nonchalance...

### **Les outils complémentaires à l'entretien :**

- Les différents tests existants : l'IPV (inventaire de personnalité des vendeurs) ...,
- Les mises en situation ou les simulations de vente,
- L'importance de la période d'essai du candidat.