



Chargé(e) de clientèle

Objectif de la formation

Former des collaborateurs capables de créer, de suivre, de prospecter et de développer une clientèle...

IFGRH

Institut de Formation des Gestionnaires en Ressources Humaines.

Contact

Gaspard LO.CICERO

Animateur de formation

Tél : 04 76 50 85 92

Fax : 04 76 50 85 90

gaspard.locicero@konitive-formation.com

Les secteurs d'activité

Le (la) chargée de clientèle peut travailler au sein :

- d'une entreprise de travail temporaire
- d'un cabinet de recrutement.

Toutes les infos sur cette formation sur www.konitive-formation.com

La Profession

Le (la) chargé(e) de clientèle occupe une place importante auprès du responsable. Il (elle) assure le lien entre la clientèle et l'assistant administratif, chargée de la gestion des contrats.

Ses tâches sont variées :

- réception téléphonique
- Action commerciale
- Préparation des mailings, des supports commerciaux
- Participation à la définition des supports publicitaires
- Elaboration des annonces de recherche de personnel
- Compte-rendu d'activité

Le (la) chargé(e) de clientèle applique la législation réglementant le travail temporaire et plus généralement le droit social. Il participe aux diverses tâches de gestion administrative, juridique et financière.

Evolution de carrière

Evolution de carrière possible vers un poste d'encadrement.

Konitive formation

3 quai du Drac - 38600 Fontaine

contact@konitive-formation.com

Carrières et Compétences

Konitive
FORMATION

Chargé(e) de clientèle

IFGRH

Institut de Formation
des Gestionnaires en
Ressources Humaines

Profil souhaité

- **Personnes titulaires du BAC ou d'un niveau supérieur, justifiant d'une expérience professionnelle.**
- Aisance relationnelle / Sens de l'écoute
- Autonomie / Polyvalence / Rigueur dans le travail
- Capacité de chercher, d'analyser et d'exploiter des informations diversifiées et d'origines variées.

Durée de la formation

En continu

- 315 heures en centre

A la « carte »

- Cette formule sur mesure est uniquement destinée aux entreprises désirant perfectionner leur personnel

Conditions financières

En fonction de son statut (demandeur d'emploi, salarié ou particulier), le stagiaire peut bénéficier d'une prise en charge totale ou partielle du coût de la formation.

Nous consulter pour un devis personnalisé

Programme

MODULE 1

Droit sociale applicable au travail temporaire et aux ressources humaines

- Organisation de la profession
- Contrats
- Motifs de recours
- Terme du contrat
- Rémunération
- Rupture du contrat
- Délai de carence
- Requalification du contrat

MODULE 2

Manuel du travail temporaire et des ressources humaines

- Accueil téléphonique
- Accueil physique
- Recrutement
- Gestion des étrangers
- Registre à tenir
- Frais professionnels
- Equipements de protection
- Santé au travail
- Formation
- Paie
- Facturation
- Gestion du placement des CDD/CDI

MODULE 3

Commercial

- Organisation et prospection commerciale
- Communication commerciale
- Phoning de placement
- Marketing auprès des établissements éducatifs
- Gestion financière des coûts et des marges
- Technique de négociation à la « pratique du recrutement »
- Technique de recherche d'emploi

Méthodes pédagogiques

Alternance de **faces à faces pédagogiques** pour les apports théoriques et **d'ateliers de mises en situations pratiques** pour l'étude de cas concrets. Notre objectif est de rendre l'apprenant autonome, apte à gérer des projets réels faisant appel à ses capacités d'initiative. Il pourra ainsi s'immerger facilement et rapidement dans le monde du travail à l'issue de sa formation.

Validation de la formation

La formation de chargé de clientèle est qualifiante.

Les acquis des stagiaires seront validés en contrôle continu. Une attestation sera délivrée en fin de session.