



# REUSSIR LE RECRUTEMENT COMMERCIAL

## **Objectifs pédagogiques :**

Définir le profil recherché.

Attirer les bons candidats par une campagne de recrutement.

Adapter et structurer l'entretien pour en renforcer l'efficacité opérationnelle.

## **La démarche de recrutement**

- Enjeux et principes fondamentaux du recrutement
- Points clés d'un processus de recrutement d'un commercial

## **Le profil du commercial**

- Qu'est-ce qui caractérise les meilleurs commerciaux ?
- Connaître les traits de la personnalité et les principales motivations qui marquent la différence
- Savoir définir le profil idéal du commercial en fonction de son besoin

## **Gagner en visibilité et en attractivité avec un sourcing adapté**

- Rédiger une offre d'emploi accrocheuse tout en valorisant l'image de l'entreprise
- Connaître les outils et médias de sourcing qui fonctionnent

## **Présélectionner rapidement les meilleurs dossiers**

- CV et lettre de motivation : détecter le potentiel commercial
- Affiner et fiabiliser la présélection avec l'entretien téléphonique



# REUSSIR LE RECRUTEMENT COMMERCIAL

## Mener l'entretien

- Préparer et structurer l'entretien
- Accueillir le candidat et instaurer des échanges sincères et de qualité
- Comprendre la logique du parcours du candidat
- Evaluer la personnalité
  - Les motivations et les compétences du candidat à partir de données verbales et non verbales
  - Mesurer son potentiel commercial
- Donner envie grâce à une présentation attractive du poste de commercial et de l'entreprise
- Décider de recruter grâce à la grille d'analyse de l'entretien

## Fidéliser les commerciaux

- Sécuriser l'intégration du nouvel embauché grâce au plan d'intégration
- Motiver les commerciaux : les points clés à connaître