

L'acquisition et l'évaluation de talents en vente

Il n'est pas toujours facile de recruter de nouveaux représentants en vente pour compléter une équipe déjà bien établie. Parfois, le processus d'embauche est long et difficile. Trouver la perle rare devient fastidieux et une mauvaise embauche peut vous coûter cher. Il est alors important de faire appel à une ressource externe pour établir un processus de sélection solide et efficace. Jacques La Berge vous propose une formation qui vous permettra d'acquérir et d'évaluer les talents en vente pour votre entreprise.



Durée

À déterminer selon les besoins



Clientèle

Directeur et/ou gestionnaire des ventes.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

L'acquisition et l'évaluation de talents en vente



Bénéfices

- Trouver et choisir le meilleur candidat rapidement.



Objectifs

- Soutenir l'entreprise dans la recherche de talents en vente.
- Développer des critères d'évaluation de talents en vente.
- Favoriser une intégration harmonieuse des nouveaux talents au sein de l'entreprise.



Contenu

- Analyse du ou des postes de représentants à combler.
- Définition des besoins du ou des postes.
- Définition des tâches et responsabilités.
- Définition du ou des profils recherchés.
- Préparation des entrevues d'embauche et du processus de sélection.
- Préparation d'une stratégie d'intégration.

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**