

CABINETS DE RECRUTEMENT

ATTENTION À ÇA POUR TES **CONDITIONS DE VENTE**



JOANNA BOUY - PERFORMANCE DES RECRUTEURS



1

GESTION DES

TARIFS

POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 POUR ÊTRE RENTABLE

C'EST LA BASE MAIS C'EST IMPORTANT DE LE RAPPELER : TES TARIFS DOIVENT ÊTRE FIXÉS POUR REFLETER TON TRAVAIL ET PAS JUSTE "PARCE QUE C'EST LE PRIX"

2 UN PRIX PEUT ÉVOLUER

TU PEUX LE FAIRE ÉVOLUER AU FIL DU TEMPS ET DE TON EXPERTISE

3 C'EST CORRELÉ À LA PERCEPTION DE

TA VALEUR-LES TARIFS DOIVENT REFLÉTER TA VALEUR

POUR CELA TU DOIS SAVOIR L'IMPACT QUE TA SOLUTION APPORTE

2

GESTION DU PAIEMENT



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 ENGAGER TON CLIENT

UN PAIEMENT EN TROIS TIERS OU AVEC ACOMPTÉ ENGAGE TON CLIENT DANS LE PROCESS

2 SÉCURISER TES REVENUS

UNE BONNE MODALITÉ DE PAIEMENT FAIT L'ÉQUILIBRE ENTRE RISQUE ET GAIN (EX: PAIEMENT EN TROIS FOIS)

3 TESTER SON MARCHÉ

LA MANIÈRE DE SE FAIRE PAYER N'EST PAS FIGÉE DANS LE MARBRE= TU PEUX TESTER DES CHOSES!

3

GESTION DES

RISQUES



POURQUOI C'EST IMPORTANT?

1 ANTICIPER LES LITIGES

ON NE PEUT PAS TOUT PRÉVOIR MAIS IL Y A DES RISQUES CONNUS À ÉVITER (EX: CLAUSE D'ANNULATION, GARANTIES)

2 EVITER LES IMPAYÉS

DE BONNES CONDITIONS DE VENTE ET DE FACTURATION ÉVITENT LE RISQUE DE NE PAS ÊTRE PAYÉ

3 DIMINUER LA CONCURRENCE

UNE CLAUSE D'EXCLUSIVITÉ PERMET DE TRAVAILLER SÈREINEMENT

VOUS VOULEZ

+DE VENTES

POUR VOTRE CABINET
DE RECRUTEMENT?

RECRUTEUR BUSINESS
BOOST EST FAIT POUR
VOUS

Semaine 1

UNE SÉANCE DE GROUPE PAR JOUR (SUR L'HEURE DE MIDI)

✓ JOUR 1: POSITIONNEMENT ET
PROPOSITION DE VALEUR (AVEC
SIMULATIONS EN GROUPE)

+ 1 DÉFI

✓ JOUR 2: PLAN DE PROSPECTION:
COMMENT ALLER (VRAIMENT) CHERCHER
DES CLIENTS

+ 1 DÉFI

Semaine 1

UNE SÉANCE DE GROUPE PAR JOUR (SUR L'HEURE DE MIDI)

- ✓ JOUR 3: OPTIMISER SON PROFIL LINKEDIN
POUR LA CONVERSION ET LA VENTE
+ 1 DÉFI
- ✓ JOUR 4: CONTRAT ET CONDITIONS
COMMERCIALES: VENDRE MIEUX, PAS PLUS
+ 1 DÉFI
- ✓ JOUR 5: SIMULATIONS DE RDV CLIENT:
APPRENDRE À NÉGOCIER ET VENDRE SES
CONDITIONS
+ 1 DÉFI

Semaine 2. (optionnelle)

COACHING INDIVIDUEL

- ✓ AUDIT COMPLET DE VOTRE SYSTÈME D'ACQUISITION COMMERCIAL
- ✓ REVUE DE VOS CONTRATS CLIENTS ET CONDITIONS
- ✓ VOTRE PLAN STRATÉGIQUE PERSONNALISÉ
- ✓ 1 SÉANCE INDIVIDUELLE POUR FAIRE LE POINT

ET EN PLUS

**UN ACCÈS ILLIMITÉ À MOI POUR
POSER TOUTES VOS QUESTIONS!**

**UN GROUPE PRIVÉ POUR
ÉCHANGER ENTRE DIRIGEANT.E.S
DE CABINET**

Du 31 mars au 4 Avril



Contactez-moi en MP!

**Contactez-moi
pour en parler!**

