



nexa

Catalogue de formation

Former pour développer la performance
des agences d'emploi



L'approche Nexa Talents

Dans un environnement en constante évolution, les agences d'emploi doivent concilier performance commerciale, qualité de service, recrutement des talents et management des équipes.

Nexa Talents accompagne les groupes de travail temporaire dans la montée en compétences de leurs collaborateurs à travers des formations opérationnelles conçues pour répondre aux réalités du terrain.

Chez Nexa Talents, nous sommes convaincus que la formation doit produire des résultats concrets et mesurables.

C'est pourquoi nos programmes sont construits à partir des réalités opérationnelles des agences d'emploi et des enjeux spécifiques du travail temporaire.

Notre expertise sectorielle nous permet de proposer des formations directement applicables sur le terrain, avec un objectif unique : améliorer durablement la performance de vos équipes et de vos agences.

Notre ambition : transformer les compétences en résultats durables pour vos agences et vos équipes.

L'équipe Nexa Talents.

Organisme certifié

Nexa Talents a obtenu la certification Qualiopi pour la catégorie Actions de Formation.

Cette certification atteste de la qualité de nos processus de formation et permet l'accès aux financements publics et mutualisés.



Notre organisme de formation a démarré son activité en 2026.

Les indicateurs qualité suivants seront suivis et publiés annuellement :

- Taux de satisfaction des bénéficiaires
- Taux de complétion des formations
- Taux de recommandation
- Nombre de bénéficiaires formés

Les résultats seront mis à jour annuellement en janvier.



Commerce

Etudier son environnement pour développer une nouvelle spécialité.

Page 6

Prospection téléphonique : Qualifier, Prendre RDV et Placer.

Page 7

Développer et fidéliser son portefeuille.

Page 8



Management

Les fondamentaux du pilotage en agence d'emploi.

Page 10

Construire un plan d'actions spécifique.

Page 11

Le rôle du manager d'agence dans le travail temporaire.

Page 12

Gestion du temps et des priorités pour un Responsable d'agence.

Page 13



nexa

Programmes de formation

Commerce

Etudier son environnement pour développer une nouvelle spécialité



À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de mener une étude de leur environnement et d'établir un plan d'actions dédié au développement d'une nouvelle spécialité

Enjeux

- Sécuriser les investissements.
- Répondre aux besoins du marché.
- Se différencier de la concurrence.
- Développer le chiffre d'affaires

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'intérêt et les enjeux de la mise en place d'une stratégie commerciale.
- Mener une étude de l'environnement concurrentiel pour développer une spécialité.
- Etablir un SWOT de son agence.
- Définir son objectif SMART et le plan d'actions associé.

Contenu

- Définition d'une stratégie commerciale.
- Etude de l'environnement.
- Identification et déploiement d'une nouvelle spécialité.
- Mises en situation :
 - Faire une étude de l'environnement concurrentiel.
 - Faire un SWOT
 - Définir une spécialité à développer et établir son plan d'actions.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

- Apports théoriques - Brainstormings - Exemples issus du travail temporaire - Mises en situation.
- Evaluation au cours des 3 mises en situation.
- Evaluation à chaud de la formation par les apprenants.

Moyens techniques

- L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).
- Les stagiaires disposent d'un PC portable et d'une connexion à internet.

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

28/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr

Qualifier, prendre RDV et placer



À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de maîtriser les techniques de prospection téléphonique afin d'identifier et qualifier des opportunités commerciales, obtenir des rendez-vous qualifiés, promouvoir efficacement des candidatures auprès des entreprises et contribuer activement au développement commercial de leur activité.

Enjeux

Développer une prospection téléphonique efficace et structurée.
Gagner en aisance et en impact lors des échanges téléphoniques.
Savoir qualifier un prospect et obtenir des rendez-vous commerciaux.
Traiter les objections avec confiance et pertinence.
Contribuer au développement commercial de l'entreprise grâce à une démarche proactive.

Objectifs pédagogiques

Situer la prospection téléphonique dans leur stratégie de développement commercial.
Comprendre le rôle de la prospection dans le cycle de vente, identifier les facteurs de réussite d'un appel et adopter une posture professionnelle et positive.
Préparer efficacement sa prospection.
Maîtriser les différentes étapes d'un appel commercial.
Réagir avec assurance face aux objections.
Développer son impact au téléphone.
Transformer l'intérêt en rendez-vous commercial.
Détecter une opportunité de placement en entreprise, susciter l'intérêt autour d'un candidat et obtenir une action concrète.

Contenu

Contexte de la prospection téléphonique.
Fondamentaux de la prospection téléphonique.
Préparation de l'appel.
Structure d'un Appel de Prospection.
Gestion des objections.
Techniques de Communication.
Prise de rendez-vous.
Proposition active de candidat.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

Apports théoriques - Tour de table - Quiz - Mises en situation.
Evaluation au cours des exercices et de la mise en situation.
Evaluation à chaud de la formation par les apprenants.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

28/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables d'organiser leur activité commerciale, préparer leurs rendez-vous, conduire des entretiens efficaces, découvrir les besoins de leurs prospects et clients, et développer durablement leur activité dans le secteur du travail temporaire

Enjeux

Professionaliser les pratiques commerciales.
Développer le chiffre d'affaires.
Optimiser l'organisation commerciale.
Sécuriser et développer le portefeuille client.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les étapes du développement commercial.
Identifier les leviers de croissance d'un portefeuille.
Préparer un rendez-vous commercial structuré et définir un objectif commercial clair.
Conduire un entretien structuré et maîtriser les techniques de découverte.
Identifier les besoins immédiats, futurs et cachés d'une entreprise utilisatrice.
Structurer son activité commerciale et adopter les bonnes pratiques terrain.
Planifier ses priorités et piloter son activité.

Contenu

Le cycle de développement commercial.
La préparation du rendez-vous commercial.
Les 6 étapes du rendez-vous commercial.
Découverte et qualification des besoins d'un client.
Les fondamentaux du commercial au quotidien.
L'organisation commerciale.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

Apports théoriques - Démonstration - Analyse des pratiques - Exercices individuels et en binôme - Mise en situation.
Evaluation au cours de la construction d'un planning commercial et de la mise en situation.
Evaluation à chaud de la formation par les apprenants.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

30/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr



nexa

Programmes de formation

Management

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables d'organiser leur activité commerciale, préparer leurs rendez-vous, conduire des entretiens efficaces, découvrir les besoins de leurs prospects et clients, et développer durablement leur activité dans le secteur du travail temporaire

Enjeux

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de maîtriser les fondamentaux du pilotage d'une agence d'emploi afin d'analyser la performance, d'interpréter les indicateurs clés et de structurer un diagnostic fiable de leur activité

Objectifs pédagogiques

Identifier les piliers du pilotage d'une agence d'emploi.
Analyser les indicateurs clés de performance et Identifier les composantes d'un budget.
Structurer une approche commerciale, définir des normes d'efforts adaptées et comprendre le lien effort/résultat.
Structurer, contrôler l'activité et identifier les écarts de performance.
Identifier les enjeux qualité et sécurité.
Analyser et déployer les leviers de rentabilité.
Comprendre le rôle du manager dans le pilotage.
Analyser la situation globale d'une agence d'emploi afin de dégager des axes de développement.
Communiquer un projet d'agence à son manager et à son équipe.

Contenu

Comprendre le pilotage d'une agence.
Indicateurs (KPIs) et budget.
Stratégie commerciale et normes d'efforts.
Organisation et contrôle.
Qualité et sécurité.
Les leviers de rentabilité.
Manager et accompagner les équipes.
Réalisation d'un diagnostic d'agence.
Présentation d'un projet à son manager et à ses équipes.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

Apports théoriques - Etudes de cas - Travail en groupe -
Echanges collectifs - Tour de table - Brainstorming.
Evaluation des acquis : Etude de cas d'une agence fictive et
présentation d'un projet agence en lien avec l'étude de cas.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

6/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr

Construire un plan d'actions spécifique



À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de construire un plan d'actions opérationnel, structuré et directement applicable à leur activité dans le travail temporaire.

Enjeux

Améliorer le pilotage de l'activité en agence d'emploi.
Développer la performance commerciale et recrutement.
Structurer les actions pour gagner en efficacité.
Favoriser le passage à l'action et l'atteinte des objectifs.

Objectifs pédagogiques

Comprendre l'intérêt d'un plan d'actions dans le travail temporaire.
Être capable de formuler des objectifs mesurables et atteignables.
Identifier et retenir les composants d'un plan d'actions.
Définir les actions propres au travail temporaire.
Élaborer un plan d'actions individuel adapté à son activité.
Exposer, expliquer et suivre son plan d'actions.

Contenu

Contexte et enjeux du plan d'actions en agence d'emploi.
Définir des objectifs SMART.
Construire et animer un plan d'actions spécifique au travail temporaire.
Définir des actions propres au travail temporaire.
Construire son plan d'actions individuel.
Présenter son plan d'actions.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

Apports théoriques - Quiz - Exemples issus du travail temporaire - Travail collectif - Travail individuel - Echanges collectifs.
Evaluation des acquis par la construction et la présentation d'un plan d'actions individuel.
Evaluation à chaud de la formation par les apprenants.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

7/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr

Le rôle du manager d'agence d'emploi



À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de développer des pratiques managériales efficaces afin de mobiliser, motiver et accompagner leurs équipes au quotidien, en adaptant leur posture et leurs outils aux enjeux opérationnels et humains de leur structure

Enjeux

Développer un management efficace pour renforcer l'engagement des équipes et améliorer la performance en agence d'emploi.

Objectifs pédagogiques

Identifier les qualités essentielles du manager en agence d'emploi et identifier son style de management.
Mettre en place des rituels managériaux, comprendre les composantes de l'implication au travail, lever les freins des collaborateurs et du manager
Comprendre en quoi la reconnaissance au travail est levier de motivation pour l'équipe
Application des concepts lors de mises en situation issues du travail temporaire.
Résoudre des problématiques managériales identifiées en amont de la formation.

Contenu

Qualités du manager et styles de management.
Animation et implication de l'équipe.
Reconnaissance et motivation au travail.
Mises en situation managériale.
Recherche de solutions aux problématiques identifiées par les apprenants.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

Apports théoriques - Tour de table - Discussion - Brainstorming - Echanges collectifs - Mises en situation - Cas pratiques - Travail collectif et individuel.
Evaluation des acquis lors des mises en situation et lors de la résolution de cas pratiques.
Evaluation de la formation par les apprenants avec le questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.
La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

7/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :
contact@nexa-talents.fr

Gestion du temps et arbitrage des priorités pour responsables d'agence



À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de reprendre la maîtrise de leur temps et de leurs priorités afin de se recentrer sur leur rôle stratégique et commercial, tout en améliorant la performance globale de l'agence.

Enjeux

- Recentrer le responsable sur son rôle stratégique et commercial.
- Améliorer la performance globale de l'agence.
- Favoriser l'autonomie des équipes.
- Structurer et communiquer une organisation efficace et durable.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les missions du responsable d'agence et les hiérarchiser.
- Gérer les priorités et les imprévus.
- Planifier son activité de manière efficace.
- Favoriser l'autonomie des collaborateurs par la mise en place d'une délégation adaptée.
- Optimiser son organisation.
- Communiquer de manière efficace et adaptée une nouvelle organisation.
- Lever les freins des équipes face au changement.

Contenu

- Rôle et missions du responsable d'agence.
- Priorisation et gestion des urgences.
- Organisation et planification.
- Délégation et autonomie des collaborateurs
- Identification des missions individuelles des responsables d'agence et classification en fonction de leur valeur.
- Identification et partage de solutions permettant d'améliorer la gestion du temps.
- Communication d'une nouvelle organisation auprès de son équipe.

Moyens pédagogiques et d'évaluation

- Apports théoriques - Exemples issus de l'expérience - Brainstorming - Echanges collectifs.
- Evaluation des acquis par l'analyse individuelle des missions, la recherche de solutions visant à améliorer l'organisation et la présentation de changements organisationnels.
- Evaluation à chaud de la formation par les apprenants.

Moyens techniques

L'entreprise met à disposition une salle équipée (vidéoprojecteur, paperboard, connexion internet).

Public

Responsable d'agence, Commercial et Chargé d'affaires.

Pré-requis

Connaissance du secteur du travail temporaire.

Animation

Formateurs experts du secteur de l'emploi et de l'accompagnement opérationnel des agences.

Durée

1 jour – 7h

Tarif

2000€ HT hors frais de déplacement

Modalités

Présentiel avec un 8 participants maximum.

Délai d'accès

Entre 7 et 30 jours, selon les disponibilités et la validation des prérequis.

La date d'intervention est définie avec l'entreprise.

Date de validité

16/07/2026

Accessibilité et handicap

Nexa Talents étudie toute situation particulière afin de favoriser l'accès à ses formations :

contact@nexa-talents.fr

Un besoin de formation ?

Que vous souhaitiez mettre en place une formation issue de notre catalogue ou concevoir un parcours entièrement sur mesure, notre équipe est à votre écoute pour vous accompagner dans la réussite de vos projets de développement des compétences.

Contactez-nous pour étudier ensemble la solution la plus adaptée à vos besoins et à ceux de vos collaborateurs.

Au plaisir d'échanger avec vous et de construire des formations qui font la différence.



contact@nexa-talents.fr



Virginie Monteiro
06.89.62.40.45



Renaud Ponsot
06.59.83.31.23

<https://nexa-talents.fr>





nexa