

**Une formation très opérationnelle pour découvrir et s'entraîner aux bonnes pratiques du recrutement.**

**Limitez les risques, faites le bon choix et maximisez les chances de réussite de votre nouveau collaborateur !**

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Optimiser ses démarches de préparation du recrutement et de pré-sélection des candidats
- Conduire un entretien de recrutement structuré et efficace
- Elaborer et suivre une période d'intégration vraiment efficace

### Type

**Présentiel en INTRA**  
(dans vos locaux et réservée  
aux salariés de votre entreprise)

### Durée

**2 jours (14 h)**

### Tarif

**2 800 € HT**  
(pour l'ensemble du groupe)

Public	Pré-requis	Nombre de participants mini/maxi
Manager de proximité de tout secteur d'activité souhaitant acquérir les clés du recrutement efficace d'un collaborateur direct	Cette formation ne nécessite pas de pré-requis	Nombre minimum : 3 Nombre maximum : 8

Programme	Modalités et délai d'accès
<p>Optimiser sa stratégie de recrutement</p> <p>Connaitre les acteurs, canaux et moyens du recrutement 2.0</p> <p>Exploiter les canaux digitaux : Web et réseaux sociaux</p> <p>Soigner sa « marque employeur » pour attirer les meilleurs talents</p> <p>Préparer son recrutement</p> <p>Comprendre et utiliser fiche de fonction et profil de poste</p> <p>Exploiter des grilles d'analyse et autres outils d'aide au recrutement</p> <p>Réussir son entretien de présélection téléphonique</p> <p>Conduire l'entretien de recrutement : les bonnes pratiques</p> <p>Comprendre et maîtriser les 5 étapes-clés d'un recrutement</p> <p>Pratiquer l'écoute active et favoriser l'expression du candidat</p> <p>Réduire ses biais cognitifs et objectiver sa prise de décision</p> <p>Poser les bonnes questions pour sélectionner le bon candidat</p> <p>Les questions pour cerner la personnalité</p> <p>Les questions pour apprécier la motivation</p> <p>Les questions pour évaluer les compétences</p> <p>Faire progresser l'échange, savoir creuser et rebondir</p> <p>Réussir l'intégration</p> <p>Les outils et moyens humains et matériels de l'intégration</p> <p>Construire un vrai plan d'intégration et autonomiser la nouvelle recrue</p> <p>Evaluer une fin de période d'essai et faire le bon choix</p>	<p>Audit des besoins et questionnaire de positionnement en amont de la formation</p> <p>Délai de mise en œuvre de la formation sur site sous 15 à 60 jours suivant la demande</p> <h3>Moyens pédagogiques et techniques</h3> <p>Apports théoriques et pratiques à l'aide de supports visuels : concepts, outils et méthodes</p> <p>Tests et auto-diagnostics</p> <p>Cas pratiques issus des situations clients</p> <p>Mises en situation et jeux de rôles</p> <p>Réflexions de groupe et échanges de bonnes pratiques guidés par le formateur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Support pédagogique remis aux stagiaires</li> </ul> <h3>Modalités de suivi et d'évaluation</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Feuilles d'émargement par demi-journée</li> </ul> <p>Evaluation tout au long de la formation par des exercices pratiques et des mises en situation</p> <p>Evaluation en entrée et en sortie par test et QCM pour valider les compétences acquises</p> <p>Questionnaire de satisfaction en fin de session</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Attestation remise à l'issue de la formation</li> </ul> <h3>Accès aux personnes en situation de handicap</h3> <p>Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ?</p> <p>Contactez-nous pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité. Nous sommes en relation avec l'AGEFIPH pour vous accompagner.</p>

Nom et profil du formateur	Contact
Le formateur, Michaël BERGERON, est expert du management et de la relation client. Titulaire d'un Master 2 en Marketing-Vente, il a occupé pendant plus de 15 ans des postes de manager opérationnel et de direction en entreprise, notamment dans la distribution.	Michaël BERGERON m.bergeron@acme-formation.fr 06 84 50 34 81