

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