

Durée et organisation :

Durée : 2 journées soit au total 14h

8h30-12h / 13h-16h30

Modalités pédagogiques :

80% en méthode active (mises en situations orales, travaux en équipes)

Remise d'un livret

participant/e numérique

intégrant les exercices

produits après la formation.

Un appui personnalisé peut être effectué aux pauses et en fin de journée.

Modalités d'évaluation :

Mises en situation

présentielles

évaluations à chaud sur les formateurs

La cible :

Groupe de 8 à 10 collaborateurs

Prérequis des participants:

Aucun

Tarifs :

A partir de 1500 € HT / journée selon critères + frais

Modalités et délais

d'accès : L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié. Pour chaque demande de formation, notre service réalise dans la mesure du possible un entretien téléphonique afin d'établir une formation personnalisée qui prend en compte les attentes, les préférences et les contraintes du prospect. Une politique de prévention de la violence dans leur(s) établissement(s) peut-être également proposée. Lors de cet entretien, les modalités de déroulement et de sanction de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc..., sont précisés. Une proposition commerciale (hors subrogation OPCO) est transmise, un programme adapté ainsi qu'une fiche client, qui permet de faciliter les échanges administratifs. A réception du devis signé l'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le commanditaire. **Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.**

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Toutes nos formations sont accessibles et adaptables aux personnes en situation de handicap et nous veillons au respect des conditions d'accueil.

De plus, tous nos formateurs/intervenants y sont sensibilisés

Objectifs :

A l'issue du stage, les participants sont capables de :

- ✓ Comprendre l'environnement professionnel
- ✓ Connaître des outils et méthodes
- ✓ Intégrer les bons réflexes attendus du métier
- ✓ Trouver l'information et la personne ressource

Programme

- **L'environnement métier**
 - ✓ Comprendre les secteurs de l'intérim et du recrutement
 - ✓ Intégrer la relation tripartite
- **Le recrutement**
 - ✓ Définir la fiche de poste
 - ✓ Structurer la recherche
 - ✓ Mener l'entretien de sélection
 - ✓ Réaliser le suivi et la fiche évaluation de mission intérimaire et client
 - ✓ Intégrer les enjeux de la prévention sécurité
- **Le commercial**
 - ✓ Intégrer l'offre : l'intérim, le placement, les services complémentaires
 - ✓ Qualifier son fichier
 - ✓ Agir sur les accords cadres
 - ✓ Structurer l'entretien client
 - ✓ Découvrir les besoins
 - ✓ Présenter le prix de vente
- **La gestion administrative juridique et financière**
 - ✓ Intégrer le process contrat
 - ✓ Réaliser la DPAE
 - ✓ Appliquer le barème ACOSS ; le relevé d'heures
 - ✓ Expliquer le bulletin de salaire
 - ✓ Maîtriser le risque client
- **Les outils informatiques**
 - ✓ Intégrer la dématérialisation

Contact : Thierry RAVIGNEAUX contact@hda-s.com Tél : 06 64 14 63 50

www.hda-s.com