

Durée et organisation :

Durée : 2 journées soit au total 14h

8h30-12h / 13h-16h30

Modalités pédagogique :

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 présentes évaluations à chaud sur les formateurs

La cible :

Toute personne susceptible d'intervenir en recrutement et en face à face client

Groupe de 10 collaborateurs maximum

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 :

- Mener un entretien de découverte approfondi dans le cadre d'une longue mission ou d'un recrutement de CDD/CDI
- Mener un entretien approfondi avec des candidats
- Piloter des entretiens collectifs
- Acter des propositions spontanées convaincantes

Points clés du programme :

PREPARER

Animer les différentes étapes d'un placement réussi

SOURCER

- Distinguer un profil pour une commande précise ou/et un vivier client ou/et un profil pour le vivier Agence

PILOTER DES ENTRETIENS COLLECTIFS

MENER UN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT APPROFONDI

- Accueillir par le recruteur
- Se présenter et expliquer le déroulement

DECOUVRIR

- Poser les bonnes questions
- Maitriser les dimensions savoir-faire, savoir être, environnement et motivations
- S'assurer de la motivation : intention d'agir

EVALUER

- Utiliser l'auto-évaluation
- Faire passer des tests (chasse aux risques), restituer et commenter les tests choisis

CONCLURE

RESTITUER

- Rédiger une synthèse écrite (adaptée à l'entreprise cible) du profil et présenter le candidat sélectionné à l'entreprise
- Organiser les RDV et planifier les retours

SUIVRE

REALISER DES PROPOSITIONS ACTIVES

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