

### Durée et organisation :

Durée : 3 journées soit au total 21h

8h30-12h / 13h-16h30

### Modalités pédagogique :

80% en méthode active (mises en situations orales, travaux en équipes) livret participant/e numérique base client. 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 1250 € 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
- Prendre une commande
- Utiliser talent plug
- Créer un partenariat de sourcing
- Utiliser Ceveo et Tempo
- Mener un entretien de recrutement
- Prendre une référence
- Poser les bonnes questions en commercial

### Programme

Introduction

Connaître le marché de l'emploi

- Secteurs interim et recrutement
- Concurrence

Connaître l'entreprise de travail temporaire

- Historique
- Chiffre d'affaire
- Univers
- Services centraux : qui fait quoi

Connaître le Réseau

- Chiffres clé
- Carte des agences
- LOCACOR
- Certifications

Comprendre le fonctionnement agence et organisation réseau

- Qui fait quoi
- CTA
- Implant
- Gestion du temps agence

Relation tripartite

- Comprendre le recrutement partie 1
- Connaître la Boucle du recrutement
- Comprendre l'utilité de la Fiche et visite de poste
- Prendre une commande
- Rechercher des candidats (Sourcing)

Veiller à la bonne gestion administrative juridique et financière

Pratiquer les éléments de base (taux horaire, IFM...)

- Avoir la notion de marge et volume
- Découvrir la Réduction générale
- Découvrir le Compte épargne temps
- Intégrer la Boucle de la gestion (circuit administratif)
- Comprendre les risques de notre métier
- Avoir les bases Juridique
- Travailler la Prévention Sécurité
- Connaître la Formation intérimaires
- Connaître l'environnement TH
- Apprécier le Risque financier
- Connaître PRISM EMPLOI et FASTT

Comprendre le recrutement partie 2

- Sélectionner
- Sensibiliser

Mettre en œuvre sa mission commerciale

- S'organiser en commercial
- Connaître l'offre
- Structurer sa Relation commerciale
- Faire un suivi qualitatif, mesure de la satisfaction client

**Contact :** Thierry RAVIGNEAUX / [contact@hda-s.com](mailto:contact@hda-s.com) Tél : 06 64 14 63 50