

Recruter avec méthode et efficacité

Le recrutement d'un nouveau collaborateur est un enjeu important dans un contexte concurrentiel où attirer et fidéliser les talents est stratégique. Il est donc important de structurer les processus de recrutement et perfectionner les techniques de questionnement pour objectiver les décisions de recrutement.

PROGRAMME

ECOUTE/ EVALUATION / EFFICACITE



AVANT LA FORMATION :

Audit auprès du commanditaire Diagnostic individuel des attentes, besoins, objectifs, enjeux auprès des stagiaires



PENDANT :

Questionnaire de niveau
Feuilles d'émargement

TRAINING à chaque étape : analyse, pratique des méthodes, mise en situation , questionnaires écrits/oraux, brainstorming, jeux

PLAN d' ACTIONS PERSONNEL (accompagnement de l'intervenant)



CLOTURE :

Questionnaire d'acquis
Questionnaire de satisfaction
Certificat d'évaluation des acquis



APRES :

Questionnaires à froid
SUIVI post-formation à la demande et sur devis



CONTACTS

Intervenante : **Alexandra DAVID-ARDITE**
07 83 84 64 23
contact@adarisconseil.com

La formatrice est responsable de l'accueil, du suivi administratif et pédagogique des stagiaires de sa session.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 1 Identifier les enjeux du processus de recrutement
- 2 Qualifier le besoin en recrutement
- 3 Mettre en place une stratégie de recherche
- 4 Réussir ses entretiens de recrutement
- 5 Valoriser les candidats présentés

PUBLIC

Tout public en situation de recruteur
Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter

CONDITIONS D'ACCES

Avoir un ordinateur avec un accès internet
Webcam et son actifs

MODALITES

2 jours en distanciel - 7h / jour – 2 journées consécutives
Format présentiel : nous consulter

PRE REQUIS

Pas de prérequis

Recruter avec méthode et efficacité



PROGRAMME

1 - Identifier les enjeux et les étapes du processus de recrutement

Repérer les nouvelles tendances en matière de recrutement
Connaître la législation en matière de recrutement (responsabilité et discrimination)
Organiser son processus de recrutement

2 - Qualifier le besoin en recrutement

Découvrir l'environnement
Définir le vrai besoin
Identifier les compétences requises : méthode du PRISME

3 - Mettre en place une stratégie de recherche de candidats

Approcher et sélectionner les candidats
Etoffer son réseau de candidats

4 - Réussir ses entretiens de recrutement

Préparer ses entretiens de recrutement
Découvrir le vrai profil de son candidat : méthode STAR system
Valider les étapes post-entretien

5 - Valoriser les candidats présentés

Rédiger la synthèse d'entretien : l'effet miroir
Professionaliser sa présentation par la méthode CAP
Etoffer son réseaux

LES

Intervenante avec 20 ans d'expérience en commercial, négociation et management

Auteure de *Performez en Vente* – Editions VUIBERT 2021

Une pédagogie basée sur des méthodes actives

Construction d'un Plan d'Actions Personnel

METHODES PEDAGOGIQUES ACTIVES

- Brainstorming
- Jeux de rôles
- Quizz
- Jeux (plateforme Klaxoon)

DELAI D'ACCES

Inscription 1 mois avant le début de la formation pour un financement OPCO,