

De la Préparation à la Signature : Le Secret pour Recruter avec Succès et Faire Grandir Votre Équipe

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les techniques de préparation de rendez-vous pour des entretiens de recrutement réussis.
- Maîtriser le déroulé de l'entretien de découverte pour mieux connaître les motivations et aspirations du candidat.
- Adapter la proposition de valeur de l'entreprise aux aspirations du candidat pour susciter son intérêt.
- Développer des techniques pour susciter l'intérêt du candidat à participer à un 2ème rendez-vous.
- Acquérir les compétences de closing pour conclure positivement le processus de recrutement.
- Savoir préparer et mettre en œuvre un plan d'intégration personnalisé pour faciliter l'intégration du nouveau collaborateur.

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

PUBLIC VISE

Responsables d'agences désirant recruter de nouveaux collaborateurs

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucune

LA DUREE DE FORMATION

7 heures (1 journée)

LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation se déroule en présentiel.

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Maîtriser les techniques de préparation de rendez-vous pour des entretiens de recrutement réussis.
 - Utiliser la recherche préalable pour connaître le candidat en profondeur.
 - Identifier les besoins spécifiques du candidat pour personnaliser l'entretien.
 - Établir un plan d'entretien structuré en fonction des informations recueillies.
 - Pratiquer des mises en situation pour développer les compétences de préparation.
- Maîtriser le déroulé de l'entretien de découverte pour mieux connaître les motivations et aspirations du candidat.
 - Utiliser des techniques de questionnement ouvert pour susciter la parole du candidat.
 - Pratiquer l'écoute active et l'empathie pour comprendre les besoins profonds du candidat.
 - Analyser les réponses du candidat pour identifier les points forts et les points d'amélioration.
 - Faire preuve de bienveillance pour instaurer un climat de confiance avec le candidat.
- Savoir adapter la proposition de valeur de l'entreprise aux aspirations du candidat pour susciter son intérêt.
 - Identifier les besoins du candidat en termes de carrière et d'épanouissement professionnel.
 - Mettre en avant les atouts et avantages spécifiques de l'entreprise pour répondre aux aspirations du candidat.
 - Pratiquer des mises en situation de présentation de la proposition de valeur.
 - Personnaliser la proposition en fonction des motivations exprimées par le candidat.

Après midi :

- Développer des techniques pour susciter l'intérêt du candidat à participer à un 2ème rendez-vous.
 - Créer une vision positive de l'entreprise et du poste proposé pour attiser la curiosité du candidat.
 - Proposer des opportunités de développement professionnel alignées avec les aspirations du candidat.
 - Utiliser des arguments percutants pour convaincre le candidat de la valeur ajoutée d'un 2ème entretien.
 - Pratiquer des jeux de rôles pour s'améliorer dans l'art de susciter l'intérêt.
- Acquérir les compétences de closing pour conclure positivement le processus de recrutement.
 - Poser des questions fermées pour vérifier l'adhésion du candidat.
 - Répondre aux objections du candidat avec des arguments convaincants.

- Mettre en place des stratégies de clôture pour favoriser une décision positive du candidat.
- Pratiquer des simulations de closing pour gagner en assurance.

- Savoir préparer et mettre en œuvre un plan d'intégration personnalisé pour faciliter l'intégration du nouveau collaborateur.
 - Identifier les besoins d'intégration du candidat en fonction de son profil et de ses attentes.
 - Planifier les étapes clés du processus d'intégration avec les différentes parties prenantes.
 - Établir un suivi régulier du nouveau collaborateur pour s'assurer de sa bonne intégration.
 - Pratiquer des mises en situation pour développer les compétences de planification d'intégration.

- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

TARIF

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros

Un contrat : 500 euros

CONTACT

Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09