

PROGRAMME DE FORMATION
**« Agences d'emploi : recruter et faire la différence
auprès des entreprises et des candidats »**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Professionnaliser l'approche clients/prospects grâce des pratiques efficaces et des méthodes permettant d'optimiser la qualité des prestations de Recrutement et la satisfaction des clients.
Professionnaliser l'approche candidats dans le cadre d'un recrutement, grâce à des pratiques efficaces et méthodes qui permettent d'optimiser la qualité des recrutements.

PUBLIC CONCERNÉ

Assistants d'agence, commerciaux et managers d'agence(s) d'emploi ou de cabinets de recrutement
Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

PRÉ REQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

LIEU DE FORMATION

Formation inter-entreprises : Strasbourg
Formation intra-entreprise : dans les locaux du client
Accessible en formation à distance (FOAD)

DURÉE ET HORAIRE

14 heures, soit 2 jours
Le matin de 9h00 à 12h30
L'après-midi de 13h30 à 17h00

DATES DE FORMATION

En inter-entreprise : la formation démarre le premier jeudi de chaque trimestre
En intra-entreprise : la formation démarre aux dates définies avec le client, indiquées sur la convention de formation signée par les deux parties

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes actives avec mises en situation / exercices pratiques / jeux de rôle / travaux en sous-groupes avec analyse et consolidés, exposés théoriques

PROFIL DE LA FORMATRICE

Carole ALLOMBERT, disposant d'une expertise métier et pédagogique pouvant être accompagné d'un(e) intervenant(e) expert(e) dans le domaine de l'efficacité professionnelle et du recrutement
Formatrice experte dans le domaine de l'efficacité professionnelle après plus de 20 ans à des postes d'ingénieur commercial grands comptes et de directrice d'agence d'emploi
DESU conseil en RH, DEA Sciences humaines, bac+4 Marketing International et Management,
DUT Techniques de commercialisation
Titre de Formatrice Professionnelle pour Adultes (FPA)

SUIVI ET EVALUATION

Avant la formation : test de positionnement individuel permettant une évaluation diagnostique

Questionnaire Google Forms envoyé à chaque stagiaire pour recueillir des attentes spécifiques

Mail d'invitation pour donner du sens à la formation, rappeler les objectifs et les grandes lignes du contenu

Pendant la formation : rappel des objectifs de la formation et du programme en début de formation, évaluation des apprentissages tout au long de la formation.

A l'issue de la formation : test de fin de formation, évaluation individuelle de la satisfaction à chaud, évaluation individuelle à froid sous forme d'un questionnaire 6 à 12 mois après la formation.

Attestation de fin de formation.

Attestation de présence et d'assiduité individuelle.

Certificat de réalisation.

COÛT PEDAGOGIQUE NET DE TVA

Formation inter-entreprises : 990 € / participant (e)

Formation intra-entreprise : à partir de 3 300 € la session

MODALITES DE FORMATION EN FOAD (formation à distance)

La formation pourra être suivie via la plateforme ZOOM.

Pouvoir suivre cette action de formation dans de bonnes conditions, une simple connexion à Internet et une webcam seront nécessaires.

En cas de souci de connexion, le formateur sera disponible via le numéro de téléphone indiqué ci-dessous

Evaluation continue pendant la formation à travers de nombreux exercices pratiques à réaliser en ligne avec un corrigé fait par le formateur.

Emargement électronique à chaque séance de formation ou attestation d'assiduité signée par le stagiaire en fin de formation.

En fin de formation, le stagiaire devra remplir et renvoyer l'évaluation à chaud de la formation.

Modalités techniques d'assistance :

Messagerie : carole.allombert@co-performer.fr

Téléphone : 03 88 65 75 20 et 06 69 65 76 54

<https://support.zoom.us/hc/fr/articles/201362003> concernant l'utilisation de l'outil ZOOM

Visioconférence : ZOOM

PROGRAMME DE FORMATION

Optimiser la qualité de ses recrutements côté entreprises

- Comment s'assurer de la bonne compréhension du besoin en recrutement de votre client/prospect et partager efficacement ces informations au sein de vos agences ?
- Quels engagements vis-à-vis des clients, tout au long du processus de recrutement jusqu'à l'intégration du candidat, pour garantir sa satisfaction ?
- Comment apporter la preuve à vos clients/prospects de la valeur ajoutée de vos candidats ?
- Renforcer son efficacité en proposant des candidatures
- S'inscrire dans une démarche d'amélioration continue, notamment grâce à la qualité des actions post recrutement

Exercices de mise en situation relatifs à la qualité des recrutements côté entreprises

Optimiser la qualité de ses recrutements côté candidats

- Rédiger une annonce attractive pour « booster » sa marque employeur et attirer des candidatures pertinentes
- Gagner en efficacité dans la recherche candidats : sélection de CV, pré sélection téléphonique, entretiens approfondis
- L'entretien de recrutement : structure de l'entretien, informations stratégiques à collecter, savoir-être
- Comment « vendre » aux candidats les atouts de l'entreprise et du poste, et évoquer ses éventuelles contraintes ?
- Créer de la valeur au travers de la qualité de rédaction des synthèses d'entretiens candidats
- Attirer et fidéliser les talents : un enjeu stratégique

Exercices de mise en situation relatifs à la qualité des recrutements côté candidats

Programme mis à jour le 01/03/2024