



STRATÉGIE COMMERCIALE

OBJECTIFS

- Savoir définir le cadre de l'organisation du recrutement
- Anticiper et préciser ses besoins en recrutement
- Savoir déterminer les médias de diffusion de son offre et rédiger son annonce
- Optimiser sa méthodologie
- Identifier les différentes étapes du processus de recrutement et gagner en efficacité
- Sécuriser ses recrutements et garantir la bonne intégration du candidat
- Appréhender les différentes étapes du recrutement professionnel
- Mener du début jusqu'à la fin une campagne de recrutement, de l'offre d'emploi à la sélection

CONTENU

Définition du cadre et de l'organisation du recrutement

- Exercice pratique en sous-groupes : rédaction d'une fiche de profil de poste

Les médias de diffusion de son offre et la rédaction de son annonce

- Exercice pratique en sous-groupe : rédaction d'une annonce et choix des médias

La présélection des candidatures

- Atelier pratique en sous-groupe : tri de CV sur la base d'un poste à pourvoir

La préparation des entretiens de recrutement

- Application : valider sa grille d'évaluation d'entretien

Le déroulement de l'entretien de recrutement

L'accueil et l'intégration du nouveau salarié

- Application : proposition d'un parcours type d'intégration

Savoir recruter efficacement ses nouveaux collaborateurs



21H



Accessibilités
PSH



Un référent
à votre écoute

PUBLIC CONCERNÉ

Tous responsable RH, Cadres hiérarchiques, Managers

PRÉREQUIS

Aucun prérequis



**STRATÉGIE
COMMERCIALE**

Savoir recruter efficacement ses nouveaux collaborateurs

PÉDAGOGIE

- MÉTHODE ACTIVE ET PARTICIPATIVE QUI PRIVILÉGIE LES SOLUTIONS CONCRÈTES.
- MISES EN SITUATION ET JEUX DE RÔLE POUR TOUS À TRAVERS DES EXERCICES PRATIQUES, PROGRESSIFS, ET ANALYSÉS EN GROUPE.

SYSTÈME D'ÉVALUATION

**ÉTUDE DE CAS, MISES EN SITUATION
ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI DU FORMATEUR.**

DATES DES SESSIONS

A consulter sur notre site internet.

TARIF À LA DEMANDE

Remis sur devis et après étude de votre demande en fonction du nombre de personnes et de la situation de la formation.

Facilitez-vous le business !

LES PETITS FACILITATEURS



CONSEIL/FORMATION

BÉATRICE PILOT : 06 65 21 91 26

PHILIPPE LE ROUX : 06 48 98 00 22

contact@lpf-formation.com

3 impasse des écoles - 69550 CUBLIZE

lpf-formation.com

