



Développer et manager son équipe pour développer sa croissance Et son chiffre d'affaires

Step By Steph

PROGRAMME

Les étapes du processus de recrutement

Définir et mettre en place le recrutement
Créer les outils et déterminer la stratégie de recherche des candidats, Fixer les modalités d'intégration

Les techniques de recrutement

La recherche de candidats, recommandations, recrutement externe : avantages et inconvénients
Les outils d'identification des candidats : chasse et approche directe, sites web généralistes et spécialisés...
Les critères à prendre en compte dans une stratégie de recrutement

Les étapes d'un entretien de recrutement

La préparation : définition de la fiche de poste et des critères de recrutement,
Sélection et tri des CV
L'entretien téléphonique de pré sélection : Les principes à respecter
L'entretien en face à face : les étapes indispensables

La non-discrimination à l'embauche

Connaitre le cadre juridique et les critères prohibés par la loi
Appréhender les risques, panorama des sanctions
Rédiger une annonce dans le respect des règles
Pré sélectionner et trier les CV sans discrimination
Les informations à collecter : poser les bonnes questions / les questions interdites

Les différents entretiens de recrutement

Optimiser le recueil d'informations
Le panorama des questions : thèmes à aborder et domaines à explorer
Le principe de la reformulation

Les principes d'une bonne communication

La communication, approche et base de la communication interpersonnelle
Evaluer son mode de communication et adopter la bonne posture
Observer et analyser le comportement des candidats
Les pièges à éviter

Bien se connaître pour mieux manager

Définir votre style de management
Développer votre leadership
Définir une vision de développement commercial et fédérer autour de cet objectif

Les clés et les outils d'efficacité du management.

Motivation et performance, distinction et appréhension des forces de l'ensemble
Pratiquer l'écoute active pour cerner les besoins et leviers de motivation de chacun
Clarifier ses demandes

La communication selon les profils ; le management bienveillant

Identifier les différents profils, attitudes et comportements
Adapter son management selon les profils de chacun
Cadrer et recadrer sans agressivité
Prévenir la démotivation, responsabiliser et soutenir

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer son recrutement en développant de bonnes pratiques
- Développer sa posture et son attitude de manager
- Connaître les leviers de motivation individuels et communs
- Accompagner vers la réussite individuelle et collective

DUREE : 2 journées – 14h

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés méthodologiques, d'exercices pratiques et mises en situation sur des exemples concrets tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant

AUCUN PREREQUIS

TARIF : Nous consulter

