

Enjeux :

Être en capacité de sourcer et recruter du personnel avec les moyens et outils à disposition pour augmenter ses résultats

Public :

Chargés d'affaires, Consultants, Responsables et Directeurs d'agences, Chargé de recrutement, Exploitant, assistant d'agence

Prérequis :

Être en possession de son ordinateur

Durée :

1 jour / 7h en présentiel

Animation :

Formateurs experts en formation et accompagnement des agences d'emplois.

Tarifs :

Personnalisés - Nous consulter.

Sanctions :

Certificat de Réalisation

Objectifs Pédagogiques

Les apprenants seront en capacité de :

- **Connaître** et **utiliser** les outils et méthodes permettant de **mieux recruter** et **mieux déléguer** du personnel auprès d'une cible de clients et prospects spécialisés.

Contenu

- Prendre une commande client **complète et pertinente**
- Réaliser une offre d'emploi **attractive**
- Savoir **utiliser** les CVthèques
- Mener un **entretien** de recrutement
- Les 25 critères de **discrimination**
- **Préparer** une proposition active de candidat

Moyens pédagogiques

Apports théoriques. Powerpoint.
Remise de fiche synthèse reprenant les éléments clés de la formation.

Cas pratiques,

Ateliers en sous-groupes

Méthodes mixant échanges interactifs et réflexions individuelles

Validation des acquis : mise en situation réelle et grille d'analyse.

Evaluation des acquis via quiz sous RiseUp

Evaluation à chaud de la formation par les apprenants sous RiseUp

Contact et inscription : formation@lip-academy.com | 04 72 76 27 06