

RECRUTER LES COLLABORATEURS


3 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

RÉUSSIR SES RECRUTEMENTS (2 JOURS)

- › Comprendre les enjeux du recrutement : les acteurs, le cadre légal, la place du recrutement au sein de la stratégie RH
- Exercice pratique : analyser les enjeux du recrutement en fonction de chaque acteur (candidat, recruteur, entreprise)
- › Identifier le besoin
 - Formaliser le cahier des charges et un rétroplanning avec le manager
 - Analyser le besoin
 - Identifier les influences du marché sur le recrutement
 - Définir précisément le profil recherché
- Exercice pratique en sous-groupes : rédaction d'une fiche de profil de poste
- › Choisir les moyens de communication
 - Éventail des outils de sourcing : internes, externes
 - Choisir le bon support de communication
 - Formuler son besoin et rédiger l'offre : contenu et cible
- Conseils sur la rédaction d'offre d'emploi
- › Présélection des candidatures
 - Analyse des candidatures : comment objectiver sa sélection sur la base de lettre de motivation ou de CV ?
- Atelier pratique : tri de CV sur la base d'un poste à pourvoir
 - L'entretien téléphonique de présélection
- Exemples de support d'entretien de présélection téléphonique
- › L'intégration du candidat ou "onboarding"
 - Moments clés de l'intégration et conditions de réussite
 - Élaborer un parcours d'intégration
- Application : proposition d'un parcours type d'intégration

RECRUTER SANS DISCRIMINER (1 JOUR)

- › La notion de discrimination
- Exercice : repérer des préjugés sur la base d'un scénario
- Vidéo d'exemples de situations discriminantes en recrutement
- › Le cadre juridique en matière de discrimination
 - Les critères définis par la loi, le code du travail, code pénal
 - Les différences de traitement autorisées sur certains critères
 - Les risques encourus - L'autorité de contrôle
- Test de connaissances sur le cadre juridique
- Échanges de pratiques avec les participants - Débriefing
- › Piloter le recrutement en toute objectivité
 - Clarifier le processus de recrutement et identifier les situations à risque à chaque étape
 - Prévenir les risques en adoptant les bonnes pratiques
- Exercice : rédaction d'une fiche profil sur des critères prioritaires
- Applications pratiques : rédiger une annonce dans le respect du cadre légal avec la reprise d'un guide de bonnes pratiques (pole emploi) - formaliser des questions à poser en entretien de recrutement
- Atelier : tri de cv et analyse des critères de sélection
- Mise en situation : simulations d'entretiens sur la base de situations spécifiques (handicap, âge, apparence physique...)
- › Améliorer ses pratiques de recrutement
- Synthèse des bonnes pratiques
- Définition d'un plan d'action

SUP des RH

OBJECTIFS

Anticiper et préciser ses besoins en recrutement. Optimiser sa méthodologie par des techniques et des outils adaptés. Identifier les différentes étapes du processus de recrutement et gagner en efficacité. Connaître le cadre juridique relatif à la non discrimination dans le recrutement, mettre en œuvre des solutions pour prévenir les situations et comportements à risque.. Sécuriser ses recrutements et garantir la bonne intégration du candidat.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Des études de cas et exercices pour illustrer les différentes étapes du processus de recrutement L'apport d'outils pratiques : fiches profils, grilles d'entretiens, tests à intégrer dans son processus de recrutement Un bloc de compétences éligible au CPF et bénéficiant de la certification Sup des RH Ouvrages inclus : Le recrutement gagnant-gagnant

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables et chargés de recrutement, responsables et collaborateurs des services RH/personnel, responsables opérationnels, managers de proximité, chargés de missions et projets RH
Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation Évaluation à chaud et à froid assurée par le cabinet forMetris

TARIFS

2 284 € HT - Réf : CER-KREC

Validité 30 juin 2018 Inclus : forfait repas et évaluations 

Participant(e)

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Fonction

E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Formation choisie

Titre.....

Référence.....

Dates

Lieu

Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an,
à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).

Merci de préciser votre choix :

☐ Formation + Accès e-ressources pendant un an*

☐ Formation seule

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal Ville.....

Téléphone..... Fax

N°d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE/NAF N° Siret

Responsable formation

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Signataire de l'inscription

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Dossier

Dossier à adresser à :

☐ Mme ☐ M.

Nom

Prénom

Service/Fonction.....

Tél. (ligne directe).....

E-mail.....

Facture à adresser à :

☐ À l'Entreprise / Établissement (préciser le service et l'adresse si différente)

.....

.....

.....

Si bon de commande, merci de le joindre impérativement à l'inscription

☐ À l'OPCA (préciser l'adresse)

.....

.....

.....

Libellé de convention :

Si différent de l'adresse Entreprise / Établissement :

.....

.....

.....

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions
générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/