

Promouvoir les candidatures des salariés intérimaires en situation de handicap

1/2
journée
3h30

Objectif professionnel : Cette formation développe l'aptitude des collaborateurs permanents à mieux prendre en compte les spécificités des candidats en situation de handicap.

Elle permet d'intégrer le nouveau cas de recours spécifique aux bénéficiaires de l'obligation d'emploi à ses pratiques et d'accompagner les clients et prospects dans le respect de leurs obligations légales en matière d'emploi.

Tous les
collaborateurs
de l'agence

Objectifs pédagogiques :

Recruter un salarié en situation de handicap

Argumenter la candidature d'un salarié en situation de handicap

Utiliser le cas de recours « bénéficiaires de l'obligation d'emploi »

Prérequis : aucun

1. Recruter un salarié en situation de handicap

*Evoluer dans ses représentations sur le handicap
Distinguer les différentes formes de handicap
Identifier l'intérêt du gisement de candidatures pour l'agence*

*Adopter un discours « handi-accueillant »
Questionner un candidat en situation de handicap (erreurs à éviter, notion de discrimination)
Identifier les limites du candidat et les conditions de travail compatibles avec sa situation de handicap*

Méthodes pédagogiques : échanges avec les participants, réflexion de groupe, études de cas réels, travail sur les représentations (préjugés, stéréotypes)

2. Argumenter la candidature d'un salarié en situation de handicap

*Définir les avantages pour l'utilisateur du recours à un salarié intérimaire en situation de handicap
Communiquer sur les aides à l'intégration, à la formation, à l'accessibilité*

Rassurer ses interlocuteurs, traiter les objections, lever les freins

Méthodes pédagogiques : sondage et nuage de mots sur les freins à aborder la thématique, jeux de rôles, élaboration d'argumentaires

3. Utiliser le cas de recours spécifique aux bénéficiaires de l'obligation d'emploi

*Identifier les catégories de salariés visés
Obtenir le consentement écrit du salarié intérimaire*

Renseigner le cas de recours et la justification des contrats

Méthodes pédagogiques : exposé, exercices

Clôture de la formation par l'élaboration d'un plan individuel d'amélioration et de progrès

Groupe de 4 à 6 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Horaires habituels de formation 9h00 – 12h00

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session.

Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf 315025
Version 280723