

Satisfaction des stagiaires par formation (Inter et Intra confondus) Année 2025 (du 1/01 au 30/09/25)

Thématiques	Titre	Nombre de stagiaires	Nombre de sessions	Taux de personnes ayant répondu	Note/10
DROIT SOCIAL	Législation du TT niveau 1 Intégrer les bases juridiques	380	61	87,79%	9,6
DROIT SOCIAL	Législation du TT niveau 2 Sécuriser la mise à disposition en agence d'emploi	245	36	94,17%	9,8
DROIT SOCIAL	Législation du TT niveau 3 Piloter le risque juridique en agence d'emploi	46	11	81,46%	9,8
DROIT SOCIAL	Les aspects réglementaire du TT e-learning	64	15	67,33%	9,1
DROIT SOCIAL	La prévention des risques professionnels des salariés intérimaires e-learning	3	3	100%	9,8
DROIT SOCIAL	Prévenir les risques professionnels des salariés intérimaires	27	7	100%	9,8
DROIT SOCIAL		765	133	88%	9,65
RGPD	Intégrer les exigences du RGPD à son activité en agence d'emploi	7	4	100%	9,7
RGPD		7	4	100,00%	9,7
PAIE INTÉRIMAIRE	Calculer la paie brute de l'intérimaire	28	6	75,67%	9,6
PAIE INTÉRIMAIRE	Actualité de la paie	26	4	56,50%	9,6
PAIE INTÉRIMAIRE	La paie des intérimaires e-learning	32	7	64,43%	9
PAIE INTÉRIMAIRE		86	17	65,53%	9,4
RESSOURCES HUMAINES	Devenir tuteur en entreprise	49	6	94,17%	9
RESSOURCES HUMAINES	Réussir ses entretiens professionnels	2	1	100%	10
RESSOURCES HUMAINES		51	7	97,09%	9,5
SOURCING & RECRUTEMENT	Recruter dans le BTP : connaissance du secteur et des métiers	44	6	87,17%	9
SOURCING & RECRUTEMENT	Pratiquer la proposition active de candidature	32	5	87,00%	9,5
SOURCING & RECRUTEMENT	Réussir son recrutement en agence d'emploi	19	3	78%	9,5
SOURCING & RECRUTEMENT		95	14	84,06%	9,33
DIGITALISATION DES PRATIQUES	Sourcing Digital : recruter via les réseaux sociaux	2	1	50,00%	10
DIGITALISATION DES PRATIQUES	Utiliser ChatGPT dans son processus de recrutement	25	4	81%	8,5
DIGITALISATION DES PRATIQUES		27	5	66%	9,25
COMMERCIAL	Les fondamentaux de la performance commerciale en AE	25	6	98%	9,4
COMMERCIAL	Défendre son coefficient pour améliorer ses marges	7	2	100%	9,5
COMMERCIAL	Vendre le placement CDD-CDI	5	1	80%	9,8
COMMERCIAL	Prospecter par téléphone, la téléprospection efficace pour débutant	15	3	100%	9,5
COMMERCIAL	La téléprospection : perfectionnement	6	2	100%	10
COMMERCIAL	Les fondamentaux de la performance commerciale en AE	14	2	100%	9,7
COMMERCIAL	Les rôles d'accueil et de commercial	7	1	100%	9,7
COMMERCIAL		79	17	97%	9,65
MANAGEMENT	Les fondamentaux du management	33	6	76%	9,1
MANAGEMENT	Le management collaboratif	13	4	94%	9,5
MANAGEMENT	Piloter son agence	5	1	100%	8,8
MANAGEMENT		51	11	90%	9,13
COMMUNICATION ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Gérer les situations difficiles et conflictuelles	95	14	82%	9,6
COMMUNICATION ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	La gestion du temps et des priorités	7	1	86%	9,6
COMMUNICATION ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE	Gestion du stress et efficacité professionnelle	18	3	60%	9,4
COMMUNICATION ET EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE		40	18	76%	9,53